

Kiyan Y.S., Student of 4th year of education
Scientific advisor: Bondarchuk V.V., Assistant Professor
Department of Digital Economics and International Economic Relations
Zhytomyr Polytechnic State University

U.S.-CHINA TRADE WAR: WHAT'S NEXT?

The United States of America and China — the world's two largest economies have been locked in trade conflict. U.S. President Donald Trump has long accused China of unfair trading practices and intellectual property theft. China criticizes the Trump Administration's moves as "trade bullying" and there is a perception that U.S. is trying to control its rise as a global economic leader.

In order to understand how the U.S.-China trade war has escalated, we should revise the differences between foreign policies of the U.S. and China. The U.S. foreign policy has become quite aggressive since Donald Trump became the president of the United States. Putting Mexico under pressure because of country's inability to completely control the flow of migrants, provoking Iran and Iraq, suspicious ties between Trump and Russia, following their interference in the presidential election, trade war with China — a short list of actions that raise serious doubts about U.S. judgment and reliability, and alarm U.S. allies around the globe.

In November 2011, U.S. Secretary of State Hillary Clinton outlines a U.S. "pivot" to Asia in an essay for Foreign Policy. Clinton's call for "increased investment — diplomatic, economic, strategic, and otherwise — in the Asia-Pacific region" was seen as a move to counter China's growing clout. That month, at the Asia-Pacific Economic Cooperation summit, U.S. President Barack Obama announced the United States and 8 other nations have reached an agreement on the Trans-Pacific Partnership — a multinational free trade agreement [4]. However, Trump abandoned the Trans-Pacific Partnership, a slap in the face to the 11 Asia-Pacific countries that had worked hard to reach an agreement that would have provided some modest economic benefits and kept them more closely linked to the U.S. economy [7].

Today, Asia is cooperating not only with foreign partners, but also within the region's countries. In May 2017, 68 countries gathered in Beijing for the first Belt and Road Initiative (BRI) summit. According to the Parag Khanna's book "The future is Asian", this gathering of Asian, European, and African leaders symbolized the launch of the largest coordinated infrastructure investment plan in human history. Collectively, the assembled governments pledged to spend trillions of dollars in the coming decade to connect the world's largest population centers in a constellation of commerce and cultural exchange [9].

To summarize, the main difference between foreign policies is that the U.S., a democratic country, which is usually open to new partnerships, now builds "walls" with other countries, and China, despite being a conservative country, which holds on to its old political views, becomes more open to cooperation with others.

Another key point to remember is that Trump's tariffs policy aims to encourage Americans to buy American products by making imported goods more expensive. The United States delivered three rounds of tariffs in 2018, and a fourth one in 2019. According to BBC report, the U.S. has imposed tariffs on more than \$360 billion of Chinese goods, and China has retaliated with tariffs on more than \$110 billion of U.S. products. The most recent round targeted Chinese imports, from meat to musical instruments, with a 15% duty. Beijing hit back with tariffs ranging from 5% to 25% on U.S. goods [1].

Importantly, the recent trade disputes between China and the U.S. coincide with the period of trade war. China as a complainant has filed 21 cases, 16 of which are against the United States. Most of the cases concern the imposition of tariffs on China's goods, anti-dumping and tariff measures set by the U.S. China is the defendant in 44 cases, 23 of which are from the United States. The cases are related to the imposition of additional tariffs on manufactured goods from the U.S., the protection of intellectual property and financial transactions [2].

Because of the trade war, U.S. exports to China fell from \$120.3 billion in 2018 to \$106.6 billion in 2019. China exports to the U.S. fell from \$539.5 billion in 2018 to \$452.2 billion in 2019 [5]. Still, Trump continues to insist that China is paying most of the cost. Since May 2019, U.S. consumers and businesses have forked over almost \$37 billion to the U.S. Treasury in the form of higher tariffs on Chinese goods. Trade war has other consequences: plummeting agricultural exports and rising farm bankruptcies, a multibillion-dollar federal farm bailout, a manufacturing recession, and a global slowdown that is dampening business investment and increasing the odds of a wider recession [3].

However, in January 2020, there were changes in the U.S.-China trade relations. After 8 months of trade war, the "phase one" trade deal was signed on January 15, 2020. This agreement has the U.S. cancelling the 15% tariff (scheduled to be imposed on December 15 2019) on \$160 billion of Chinese (mainly consumer) goods in so-called List 4B and halving the 15% tariff on \$120 billion on List 4A goods, while maintaining the 25% tariff on the \$250 billion of Lists 1, 2 and 3 goods. In exchange, China has agreed not to raise tariffs on U.S. cars and

other goods also scheduled for December 15 2019, to purchase more U.S. goods and services including agricultural goods, to tighten legal protection of intellectual property rights, to promise not to force transfer of technology through joint ventures, to open market access especially for financial services, and to deal with U.S. complaints about currency manipulation [6].

Yet the trade deal has two specific problems. First, the purchases are not market-based, so the actually create stronger U.S. dependencies on China, even though the U.S. may think they have an advantage over China and that China is dependent on the U.S. Second, the purchase commitments undermine U.S. global economic leadership and risk the U.S. ceding the high ground on the preeminence of its economic model. Not to mention how it changes the core principles espoused by the United States – from having free markets and the rule of law to the state-led model of economic growth and trade [8]. Lastly, the “phase two” negotiations are planned to be held, but no concrete date is set.

So, my answer to the question “What’s next?” is – there are two possible scenarios in which way the U.S.-China relationship might go. First scenario – the Trump Administration gets distracted by their political ambitions and decides to continue the economic pressure on China, thinking it will somehow help the U.S. economy. Trump is still willing to use tariffs against China, but the U.S. threats to China increasingly lack credibility. Further tariffs might create additional economic and political costs for Trump in an election year although it’s not the only thing that deteriorates Trump’s reputation and credibility as the president of the United States. This scenario is only possible if Trump gets reelected.

Second scenario – the Democratic Party wins the U.S. presidential election in 2020 and decides to be focused on country’s main issues and maintain a solid diplomatic position in Asia and other regions of the world. To conclude, even though the president of the United States said that U.S.-China trade war and other so-called protectionist measures are done to “make America great again”, these claims are based on one’s political ambitions rather than real facts and the needs of the country.

References List:

1. A quick guide to the US-China trade war, BBC. Retrieved March 16, 2020, from <https://www.bbc.com/news/amp/business-45899310>
2. Dispute Settlement: The Disputes, The World Trade Organization. Retrieved March 16, 2020, from https://www.wto.org/english/tratop_e/dispu_e/dispu_by_country_e.htm
3. Does Trump Have a China Trade Deal Yet or What?, Foreign Policy. Retrieved March 16, 2020, from <https://www.foreignpolicy.com/2019/11/08/trump-united-states-china-trade-deal-tariffs/>
4. U.S. Relations With China, Council on Foreign Relations. Retrieved March 16, 2020, from <https://www.cfr.org/timeline/us-relations-china>
5. US Trade Deficit With China and Why It's So High, The Balance. Retrieved March 16, 2020, from <https://www.thebalance.com/u-s-china-trade-deficit-causes-effects-and-solutions-3306277>
6. What’s next for China-U.S. trade – and what it means for the world, World Economic Forum. Retrieved March 16, 2020, from <https://www.weforum.org/agenda/2019/12/what-s-next-for-china-u-s-trade-and-what-it-means-for-the-world/>
7. Why Is the United States So Bad at Foreign Policy?, Foreign Policy. Retrieved March 16, 2020, from <https://www.foreignpolicy.com/2020/01/13/trump-iran-china-why-united-states-so-bad-foreign-policy/>
8. Why the purchase commitments in the US-China trade deal should not be replicated, ever, The Brookings Institution. Retrieved March 16, 2020, from <https://www.brookings.edu/blog/up-front/2020/02/04/why-the-purchase-commitments-in-the-us-china-trade-deal-should-not-be-replicated-ever/amp/>
9. Why we're living in the 'Asian Century', World Economic Forum. Retrieved March 16, 2020, from <https://www.weforum.org/agenda/2019/03/why-were-living-in-the-asian-century>

Асєєва А.С., студ., III курс,
Науковий керівник: Стасюк Ю.М., ст. викладач
Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара

АНАЛІЗ ІНВЕСТИЦІЙНОГО КЛІМАТУ ЯПОНІЇ НА ОСНОВІ МІЖНАРОДНИХ РЕЙТИНГІВ

Позиції окремої країни серед інших країн світу можна дізнатися за різноманітними міжнародними рейтингами. Рейтингова оцінка за відповідною рейтинговою шкалою дає можливість порівняння переваг і недоліків інвестиційного клімату і кредитоспроможності країни.

Японія, будучи країною з третьою найбільшою економікою в світі (ВВП у 2016 р. склав 4949 млрд дол. США [1]) і активно інвестуючи в інші країни, приваблює не так багато інвестицій. Згідно з доповіддю Конференції ООН з торгівлі і розвитку про світові інвестиції за 2017 р. Японія займає п'яте місце за популярністю серед транснаціональних компаній. Приплив прямих іноземних інвестицій у 2016 р. склав 11,4 млрд дол. США [2]. Глобалізація як інтеграційний процес надала Японії додаткового поштовху у розвитку [3].

Для оцінки та аналізу інвестиційного клімату Японії було обрано два рейтинги: Індекс економічної свободи та Індекс легкості ведення бізнесу. Індекс економічної свободи – показник, котрий щорічно розраховується Wall Street Journal і Heritage Foundation для більшості країн світу починаючи з 1995 р. В основі розрахунку Індeksu – 12 факторів, які є основою економічної свободи країни, згрупованих у 4 категорії: верховенство права, рівень втручання уряду, ефективність регулювання та відкритість ринку [4].

За Індексом економічної свободи, який теж відображає інвестиційну привабливість, Японія в 2019 р. посідає 30-е місце в світі з оцінкою 72,3 бали зі 100 можливих (рис. 1); це 8-е місце серед 43 країн Азіатсько-Тихоокеанського регіону, і цей бал вищий за середній по регіону. Найнижчий бал Японія отримала в категорії «державні витрати» (54,1 бали зі 100), що зумовлено високим державним боргом, який станом на 2017 р. склав 250 % річного ВВП країни [1]. Крім того, низька оцінка спостерігається і в категорії «податковий тягар» (67,4 балів зі 100). Однак, всі інші показники Японії досить високі, що і зумовило високий загальний бал і 30-е місце в рейтингу. Динаміка місця Японії в Індексі економічної свободи відображена на рис. 2.

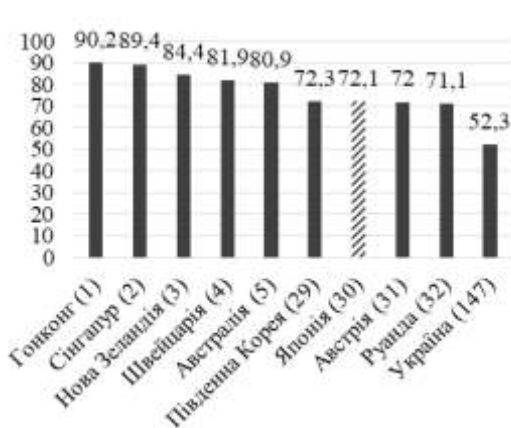


Рис. 1. Місце Японії в порівнянні з іншими країнами в Індексі економічної свободи у 2020 р. *
*складено автором на основі даних [4]

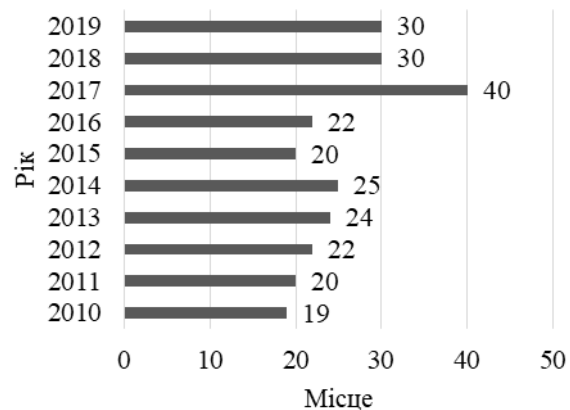


Рис. 2. Динаміка місця Японії в Індексі економічної свободи у 2010–2019 рр. *

Рейтинг Doing Business – це щорічний рейтинг інвестиційної привабливості 190 країн світу, який укладається Світовим банком. Звіт Doing Business складається за підсумками комплексного дослідження стану реформ в кожній країні за 10 ключовими індикаторами, які використовуються для аналізу економічних результатів та виявлення успішних реформ та оцінки їхньої ефективності.

Якщо поглянути на структуру показника легкості ведення бізнесу в Японії, то можна побачити частину проблем, що перешкоджають залученню інвестицій в країну. Структура даного показника представлена на рис. 3.



Рис. 3. Структура рейтингу легкості ведення бізнесу в Японії по окремим складовим підприємницької діяльності в 2019 р.

*складено автором на основі даних [5]

Японія знаходиться досить низько в рейтингу за показником легкості «створення підприємства» – 106 місце. Це обумовлено жорстким законодавством, яке вимагає пройти безліч процедур, витратних і за часом, і по грошах.

Отримання кредиту, реєстрація власності, а також захист інвесторів також не є простими справами в Японії (77-е, 52-е і 62-е місця відповідно). Велику проблему досі являє собою оподаткування. Починаючи з 2006 р. на податкові виплати витрачалося більше 50% прибутку підприємств. У 2012 р. корпоративний податок був знижений, але одночасно був введений 10% податок на відновлення після руйнівного землетрусу 2011 р. терміном на 3 роки.

Необхідно відзначити ще одну особливість інвестиційного клімату Японії – значний вплив соціокультурного фактору. Традиції ведення підприємницької діяльності, корпоративна культура склалися століттями в умовах «закритості» країни і досі превалюють в японському менталітеті. Іноземні інвестори, які бажають зайти на японський ринок або придбати японську фірму шляхом корпоративного поглинання, можуть зіштовхнутися з проблемами, пов'язаними з особливостями ділової практики, а не з державними правилами.

Отже, існує безліч методів оцінки інвестиційного клімату країни; всі вони трудомісткі і складні у застосуванні, при цьому не забезпечують достатньої достовірності й точності. Крім того, економіки всіх країн мають свої національні особливості, що ускладнює порівняння їх інвестиційного середовища єдиним методом. На даний момент велике значення в оцінці інвестиційного клімату країн відіграють рейтинги міжнародних рейтингових агентств (Moody's, S&P, Fitch), міжнародних організацій («Doing Business») і провідних економічних журналів («Euromoney»).

Список використаної літератури:

1. World Bank Open Data [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://data.worldbank.org>.
2. UNCTAD's World Investment Report 2017 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2017_en.pdf.
3. Стратегії високотехнологічного розвитку в умовах глобалізації : національний та корпоративний аспекти : монографія // [Н. П. Мешко, О. М. Сазонець, О. А. Джусов, О.В. Пирог, С.Е. Сардак] ; під редакцією д-ра екон. наук, професора Н. П. Мешко. – Донецьк: Юго-Восток, 2012. – 472 с.
4. THE HERITAGE FOUNDATION: ІНДЕКС ЕКОНОМІЧНОЇ СВОБОДИ [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://ueff.org/uk/indeksy/75-indeks-ekonomichnoi-svobody-ukrainy>
5. Doing Business in Japan [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.doingbusiness.org/data/exploreeconomies/japan>.

Баль Д.О., студ., 4 курс, гр. ЕМ-41
Науковий керівник: Задорожна О.Г., к.е.н., доц.
Харківський національний університет імені В.Н.Каразіна

ПОСТНЕКЛАСИЧНА ЕКОНОМІЧНА НАУКА І ГЛОБАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ

Вирішення глобальних економічних проблем є серед 17 цілей сталого розвитку (ЦСР), які є частиною Порядку денного в галузі розвитку на період до 2030 року, прийнятого світовими лідерами на історичному Саміті ООН у вересні 2015 року [1]. Протягом наступних років країни будуть спрямовувати свої зусилля на вирішення глобальних проблем.

Але неможливо вирішити глобальні проблеми використовуючи тільки технічні, нормативно-правові, економічні засоби. Глобальні проблеми людства можливо вирішити тільки на філософській та економічній основах неокласичної теорії, що дозволить не тільки їх аналізувати, але і розробляти стратегію їх вирішення. Відомий західний філософ Г. Йонас вважав, що саме етика стає імперативом для нашої технологічної цивілізації [2].

Розвиток науки постійно супроводжується боротьбою ідеологій, які намагаються пояснити зміни, надати рецепти щодо подолання проблем та криз. Сучасні дослідники все частіше для пояснення явищ розвитку суспільства, вирішення глобальних проблем людства, при формуванні нової парадигми сучасного знання звертаються до досліджень, які проводили представники постнеокласичної школи. Це насамперед пов'язано із тим фактом, що сучасна економічна наука, яка повинна розкривати глибинну сутність процесу господарювання та його спрямованість на забезпечення гідного життя людини, в кінці ХХ століття опинилася в глибокій затяжній кризі. Багато вчених бачать зміст та головний напрям своїх досліджень в використанні здобутків постнеокласичної економічної науки, основним предметом аналізу якої є людинорозмірні комплекси, де цілісна людина є їх ядром [3].

Найзагальнішою причиною загострення глобальних проблем є криза індустріальної цивілізації внаслідок:

- 1) безсистемної, безконтрольної, безмежної утилізації ресурсів природи;
- 2) низького рівня технологічної культури виробництва;
- 3) максимізації, а не оптимізації темпів економічного зростання;
- 4) домінування технократичного підходу, послаблення антропогенних засад;
- 5) масштабного впливу людської діяльності на навколишнє середовище й необмеженого вторгнення людства у біосферу;
- 6) швидкої урбанізації населення планети, зростання гігантських мегаполісів і агломерацій, що супроводжується скороченням сільськогосподарських угідь, лісів, бурхливою автомобілізацією;
- 7) поглиблення суперечностей між світовим економічним розвитком і соціальним прогресом [4].

Але глобалізація торкається всіх сфер суспільного життя: економічної, політичної, технічної, культурної. Глобалізаційні процеси несуть в собі певні етичні засади. Виникаючі глобальні кризи негативно впливають на життєві цінності, культуру, мораль, підривають інститути громадянського суспільства. Здійснення глобалізації супроводжується появою наступних наслідків:

- 1) стратифікацією країн на «бідні» та «багаті»;
- 2) диференціацією країн в залежності від їх технологічного розвитку;
- 3) появою кризових явищ у сферах моралі, етики, духовного життя сучасного покоління, особливо серед молоді.

Причиною криз, за думкою постнеокласиків, є невиконання принципу узгодженості та поява ситуації, коли глобальні за енергетичним обсягом, а також за розмахом наслідки відбуваються через малі, локальні причини. Саме така ситуація робить майбутнє принципово неясним та відкритим для нових створень. Невпорядкованість, хаотичність, безсистемність визнаються об'єктивними, універсальними характеристиками реальності у постнеокласичній картині світу.

Чи можливий вихід для подолання існуючих загроз? Глобалізація повинна здійснюватися з формуванням і досягненням загальних цілей, розробкою загальної стратегії, яка повинна враховувати інтереси всього людства, базуватися на єдності світу. Ефективне здійснення глобалізації, отримання її синергетичного ефекту можливе лише на високому рівні розвитку відносин між людьми, так як тільки тоді будуть формуватися спільні цілі, враховуватися довготермінові інтереси людства на основі усвідомлення єдності світу перед зростаючою загрозою його виживанню через постійні зміни.

Глобалізація повинна бути орієнтована на загальнолюдські інтереси, на єдине господарство й ідеологію єдності.

Люди повинні усвідомлювати всю відповідальність за результати своєї діяльності. Представники постнеокласичної науки виступають за людиномірність, за усвідомлення неможливості виносити людські цінності поза межі наукового пізнання. У будь-якому випадку існує абсолютно особливий і водночас

важливий аспект, на який потрібно звернути увагу в контексті етичного осягнення абсолютної цінності і вірності глобальних стратегій розвитку людства, – це відповідальність останнього за результати своєї діяльності.

Глобалізація може здійснюватися тільки загальними зусиллями всього людства. У іншому випадку з'являться неминучі кризи, які будуть становити постійну загрозу для існування всього людства.

Загальний висновок: саме завдяки постнекласичній науці можливо пояснити сучасний розвиток глобалізації, визначити характерні риси сучасного постіндустріального суспільства, розробити заходи щодо прогнозування, попередження, а в разі виникнення, і подальшого подолання глобальних криз. Гармонійний розвиток людства у повній мірі залежить від подальшого розвитку сучасної науки з урахуванням здобутків представників некласичних шкіл філософії та економіки.

Список використаної літератури:

1. Перетворення нашого світу: Порядок денний у сфері сталого розвитку до 2030 року. URL: <https://www.ua.undp.org/content/ukraine/uk/home/library/sustainable-development-report/the-2030-agenda-for-sustainable-development.html>.
2. Йонас Г. Принцип відповідальності. У пошуках етики для технологічної цивілізації. Київ : Лібра, 2001. – 400 с.
3. Задорожна О. Г. Постнекласична економічна наука як новий формат антикризового господарського мислення. Вісник економічної науки України. 2018. № 1(34). С. 25-29.
4. *Економічна теорія: Політекономія: Підручник.* — 9-те вид., доп. Затверджено МОН / За ред. В.Д. Базилевича. — К., 2014. — 710 с.

Богдан С.В., студ. групи МЕМ-1,
Каленчук Л.В., к.е.н., доц. кафедри цифрової економіки
та міжнародних економічних відносин
Державний університет «Житомирська політехніка»

ДОНОРСЬКА ПІДТРИМКА МСП ДЛЯ РОЗВИТКУ БІЗНЕСУ ТА ВИХОДУ НА РИНКИ ЄС

Малий бізнес сьогодні - це соціально-економічний фундамент, без якого не може стало розвиватися будь-яка інноваційно-орієнтована, а особливо європейська держава. Малий бізнес багато в чому визначає темпи економічного зростання, структуру і якість внутрішнього валового продукту. Основна його функція, яка є надзвичайно важливою - соціальна. Це створення робочих місць, професійне навчання [1].

Чільне місце в розвитку МСБ займає фінансово-кредитна підтримка, яка здійснюється як за коштів бюджетних, позабюджетних, так і альтернативних джерел фінансування, не заборонених чинним законодавством, з використанням ініціативних підходів місцевих органів державної виконавчої влади до пошуку шляхів фінансового стимулювання розвитку малого підприємництва в умовах регіону через відповідні цільові програми [1].

Більшість компаній в світі є малими за розміром, але великими за своєю важливістю. Малий та середній бізнес у високорозвинених країнах забезпечує більше половини ВВП та робочих місць. Таким чином, МСБ не просто робить вагомий вклад в економіку, а створює її. «

Насьогодні існує велика кількість донорських програм. На сайті Міністерства розвитку економіки, торгівлі та сільського господарства наповнений Портал для підприємців, на якому перераховано та охарактеризовано 13 донорських програм, 12 бюджетних програм, 9 банківських програм [2].

Мікро- малі та середні підприємства мають можливість брати участь у грантових програмах, та отримувати безповоротну допомогу для розвитку бізнесу. Допомога надається у фінансовій та /або нефінансовій формі.

До основних донорських програм віднесемо [2]:

1. Програма USAID «Конкурентоспроможна економіка України», яка реалізується компанією «Кімонікс Інтернешнл Інк.», приймає грантові заявки на впровадження діяльності, спрямованої на організацію торгових місій, зокрема на відвідування та участь у виставках та торговельних шоу.

2. Програма USAID «Конкурентоспроможна економіка України» (KEY), яка реалізується компанією «Кімонікс Інтернешнл Інк.», приймає грантові заявки від українських малих та середніх підприємств (МСП), якими керують і володіють жінки, що бажають розширити свій діючий бізнес.

3. Програма USAID «Конкурентоспроможна економіка України» (SEP), яка реалізується компанією «Кімонікс Інтернешнл Інк.», приймає заявки на отримання гранту від українських стартапів (компаній та / або приватних підприємств), які готові до збільшення продажів та/або залучення інвестицій (Late-Stage Startups).

4. В рамках двостороннього співробітництва між Урядом України та Урядом Федеративної Республіки Німеччина Міністерство розвитку економіки, торгівлі та сільського господарства України та Німецьке товариство міжнародного співробітництва (GIZ) ГмбХ (Deutsche Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit (GIZ) GmbH) за дорученням Федерального міністерства економіки та енергетики Німеччини реалізують Програму для менеджерів "Fit for Partnership with Germany" (Готові до співпраці з Німеччиною). Програма є інструментом підтримки МСП з їхнього виходу на глобальні ринки через встановлення партнерських (коопераційних) зв'язків з підприємствами країн-партнерів.

5. Соціальне підприємництво: досягнення соціальних змін за ініціативою "знизу". Наймасштабніший в Україні проект із розвитку соціального бізнесу. За фінансової підтримки Європейського Союзу проект втілює консорціум із восьми організацій громадянського суспільства України, Литви та Латвії на чолі з Українським форумом благодійників.

6. Програма «GoEXPORT: вихід на нові ринки». Львівська бізнес-школа УКУ (LvBS) запрошує українських підприємців малого та середнього бізнесу – діючих експортерів та/або готові до експорту компанії – на комплексну практичну навчальну програму з експорту «GoEXPORT: вихід на нові ринки», яка фінансується в рамках ініціативи ЄС EU4Business та реалізується ЄБРР.

7. Посольство Словацької Республіки в Києві оголошує конкурс заявок на отримання малих грантів на 2020 рік в Україні. Словацьке агентство з міжнародного співробітництва та розвитку у співпраці з Посольством Словацької Республіки в Києві розпочало конкурс заявок щодо малих грантів, наданих партнерам в Україні в 2020 році. Конкурс відкритий для зареєстрованих юридичних осіб: неурядових організацій, неприбуткових організацій та місцевих органів влади.

8. Онлайн-курс Соціальне підприємництво: інклюзія. Українська Соціальна Академія. «Соціальне підприємництво: інклюзія» — це програма з розвитку бізнес-ідей. Вона включає 3 етапи: онлайн-курс, інтенсивний бізнес-курс і менторство та конкурс на надання безповоротних інвестицій. Програма розроблена Українською соціальною академією за методиками Віденської бізнес-школи (Австрія) та Центру розвитку соціального підприємства при Університеті Santa Clara у Кремнієвій долині (США).

Українські підприємства мають можливість отримати середньо- та довгострокові кредитні ресурси для фінансування проектів на поповнення обігових коштів та інвестиційних заходів у рамках реалізації спільних з міжнародними фінансовими організаціями (МФО).

До основних банківських програм віднесемо [2]:

1. Спільний з Європейським інвестиційним банком проект участі у Гарантійному механізмі. Спеціальні умови кредитування під гарантійне забезпечення (до 70 % кредиту) відповідно до ініціативи EU4Business з Європейським інвестиційним банком (ЄІБ) та Європейським інвестиційним фондом (ЄІФ) на підтримку кредитування українських підприємств МСБ. Позичальники (Кінцеві одержувачі) є малі та середні підприємства, в тому числі фізичні особи-підприємці, (МСП) кількість працівників яких не перевищує 250 осіб та річний обсяг виручки від реалізації є меншим, ніж еквівалент 50 млн. Євро.

2. Програми розвитку бізнесу у рамках співпраці з Німецько – Українським фондом. УКРГАЗБАНК в рамках співпраці з Німецько-Українським Фондом пропонує низку програм кредитування для розвитку бізнесу. Для малого та середнього бізнесу, а також сільськогосподарських підприємств.

3. Спільний з Європейським інвестиційним банком Проект «Основний кредит для МСП та компаній з середнім рівнем капіталізації». Реалізація Проекту спрямована на розвиток МСП України, розширення доступу цих підприємств до довгострокових кредитних ресурсів для фінансування виробничих потреб та проектів з розвитку бізнесу.

4. Програма з відновлення фінансування інвестиційних проектів малих і середніх підприємств на Сході України, яка реалізується KfW через НУФ в рамках компоненту 2.2 «Економічне відновлення та розвиток ММСП. Доступ до фінансування ММСП» Угоди «Підтримка Європейського Союзу для Сходу України» між Урядом України та Європейським Союзом від 08.12.2017.

5. Проект доступу до довготермінового фінансування спільний з Міжнародним банком реконструкції та розвитку (МБРР). Публічне акціонерне товариство «Державний експортно-імпорتنний банк України» та Світовий банк спільно започаткували Проект доступу до довготермінового фінансування (ПДДФ). Ціль проекту: Поліпшення доступу експортно-орієнтованих малих і середніх підприємств (МСП) до довгострокового фінансування.

6. Програма для кредитування малих та середніх підприємств спільно з Європейським банком реконструкції та розвитку (ЄБРР), що спрямована на підтримку впровадження Угоди про поглиблену та всеохоплюючу зону вільної торгівлі України з ЄС. АТ «Укресімбанк» та Європейський банк реконструкції та розвитку уклали Кредитну угоду на суму для реалізації Програми кредитування мікро, малих та середніх підприємств, що спрямована на підтримку Угоди про поглиблену та всеохоплюючу зону вільної торгівлі України з ЄС (ПВЗВТ). Програма підтримується за рахунок фінансування Європейським Союзом в рамках ініціативи EU4Business.

До основних бюджетних програм віднесемо:

1. Державна програма Доступні кредити 5-7-9 % (інвестиційні кредити). Програма пропонує часткову компенсацію процентної ставки за кредитом у гривні у комплексі з механізмом часткових кредитних гарантій для вирішення проблеми браку забезпечення та недостатньої кредитної історії.

2. Державна програма Доступні кредити 5-7-9 % (антикризові заходи). Програма пропонує часткову компенсацію процентної ставки за кредитом у гривні у комплексі з механізмом часткових кредитних гарантій для вирішення проблеми браку забезпечення та недостатньої кредитної історії. Програма впроваджується утвореним при Міністерстві фінансів України Фондом розвитку підприємництва (колишній Німецько-український фонд) через мережу банків-партнерів у партнерстві з Мінекономіки та Офісом розвитку малого і середнього підприємництва з метою запобігання виникненню та поширенню, локалізації та ліквідації спалахів епідемій та пандемій гострої респіраторної хвороби COVID-19, спричиненої коронавірусом SARS-CoV-2, а також для запобігання та подолання їх наслідків.

Отже, вважаємо, що в Україні на достатньо високому рівні пропонується донорська підтримка МСП для розвитку бізнесу. Субектам МСП необхідно вивчати запропоновані донорські програми та підбирати для свого бізнесу найкращу з них.

Список використаної літератури:

1. Агенція регіонального розвитку Житомирської області. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zrda.org/small-business/grants-small-business/#>

2. Портал для підприємців. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://sme.gov.ua/program_type/programy-mizhnarodnoyi-tehnichnoyi-dopomogy/

Бондарчук В.В., к.е.н., доц., доцент кафедри цифрової економіки та міжнародних економічних відносин
Державний університет «Житомирська політехніка»

ВПЛИВ ВИМУШЕНОЇ МІГРАЦІЇ НА ЕКОНОМІКИ ПРИЙМАЮЧИХ КРАЇН СВІТУ

Між вимушеною та добровільною міграцією існують значні відмінності з огляду на політичні та економічні наслідки. Добровільні мігранти змінюють місце роботи та країну з економічних мотивів або для об'єднання сім'ї, таким чином, вони самостійно обирають час для міграції та країну прибуття. Вимушені ж мігранти змушені терміново залишати місце свого проживання, а тому шукають притулку в сусідніх країнах та регіонах, де умови безпечні для життя. Вимушені мігранти, на відміну від добровільних мігрантів, можуть втратити більшість свого майна і можуть опинитися в місці, де можливості для працевлаштування для них є обмеженими або абсолютно відсутніми, а також можуть не мати змоги чи бажання повернутися в країну свого походження.

Порівняно з добровільними мігрантами, адаптація вимушених мігрантів до нових умов проживання може зайняти більше часу, і для цього може знадобитися більша підтримка з боку місцевої влади або інших людей. Проблема тут криється не лише в культурній адаптації, але й в тому, що на це потрібні ресурси. Добровільні мігранти прибувають в країну із певним рівнем заощаджень, щоб винаймати житло та забезпечувати свої потреби. Вимушені мігранти, як правило, не мають для цього коштів, а тому фінансування їх потреб лягає на місцеві бюджети. Всі ці особливості призводять до ряду складних економічних наслідків, які переважно відсутні у випадку добровільної міграції.

Тим не менш, є економічні аспекти, які однозначно пов'язані з примусовою міграцією та вимагають предметного аналізу. Короткострокові аспекти включають проблему невідповідності ринку праці та вплив на регіон першого прибуття великої кількості вимушених мігрантів. Довгострокові аспекти пов'язані з регіоном прибуття вимушених мігрантів, зокрема, переважно південно-західний характер примусової міграції, а також проблеми міжнародної координації.

Невідповідність ринку праці. Типові вимушені переселенці повинні якнайшвидше працевлаштуватись, щоб поліпшити важке становище своєї сім'ї, а також подолати бідність, невизначеність та приниження, що часто пов'язані із залежністю від отримання гуманітарної допомоги. Пошук роботи, навіть поганої роботи, також є ключем до того, щоб вони стали продуктивними членами суспільства. Однак існує чимало перешкод для цього, зокрема ймовірність не отримати дозволу на роботу.

Більшість країн, незалежно від того, розвинуті вони чи країни, що розвиваються, приймають досить незначну кількість вимушених мігрантів відносно чисельності населення своєї країни, а тому вплив таких мігрантів на ринок праці є незначним. У такому випадку шанси на те, що вимушений мігрант зможе знайти гідну роботу є доволі високими, навіть якщо робота буде менш престижною, ніж ті посади, на яких зайняті місцеві мешканці. Цей варіант для вимушеного мігранта всеодно кращий, ніж відсутність роботи взагалі. Проблема виникає тоді, коли притік вимушених мігрантів порівняно великий відносно чисельності населення приймаючої країни.

Потік великої кількості вимушених мігрантів та переміщених осіб за короткий період часу здійснює значний вплив на країну, що їх приймає. Розглянемо детальніше, як притік мігрантів впливає на сферу надання громадських послуг та інфраструктуру; вплив на бюджет та фінансові надходження; на політичну стабільність в країні.

У країнах, що розвиваються, низькі доходи та фінансові обмеження означають, що надання медичних послуг, освітніх послуг та соціальних послуг лише частково задовольняє потреби місцевого населення. Обмежені можливості державного та місцевого бюджетів не гарантують надання таких послуг усім місцевим жителям, вже не говорячи про те, що їх не вистачає для задоволення потреб мігрантів. За даними Світового банку, протягом 2012-2014 років для відновлення доступу та забезпечення якості цих послуг в Лівані до можливості задовольнити потреби прибуваючих мігрантів необхідно було витратити близько 1,4-1,6 млрд. дол. США [5]. Аналогічним чином, доведення рівня інфраструктури Лівану до рівня готовності до прибуття біженців (сюди входять послуги з водопостачання та водовідведення, комунальні послуги, електроенергія та транспорт) оцінюється в 1,1 млрд. дол. США. Загалом, вартість прийняття мігрантів для Лівану становить близько 2,5 млрд. дол. США, що еквівалентно 5,5% ВВП [5]. Очевидно, що такі витрати на прийняття мігрантів є надзвичайно великими для країни такого рівня розвитку.

Разом з тим, державні служби приймаючих країн зіткнулися із проблемою, що пов'язана із складом сирійських біженців. У Йорданії та Лівані сирійські біженці в основному складаються з відносно вразливих і незахищених груп, що потребують соціального та медичного забезпечення. Основна маса сирійських біженців це жінки та діти до 18 років, рівень освіти яких значно нижчий за рівень освіти

місцевого населення Йорданії та Лівану [4]. Що стосується країн Європи, то тут ситуація протилежна – основна частка біженців це чоловіки, які мають певний рівень кваліфікації, що дозволяє їм негайно працевлаштуватися. Наприклад, за даними ОЕСР, у 2014 році понад 40% сирійських біженців у Швеції мають принаймні середню освіту, в той час, як лише 15% сирійських біженців в Йорданії та Лівані мають середню освіту [2]. Тим не менше, для біженців в Йорданії та Лівані відсутній мовний бар'єр, в той час, як сирійським біженцям в Європі необхідно вчити мову.

Фіскальний вплив. Оцінка фінансового впливу біженців в Лівані показала, що приплив вимушених мігрантів та біженців призвів до зростання дефіциту державного бюджету на 2,6 млрд. дол. США (приблизно 1,4% ВВП) за період 2012-2014 років [6]. Щодо Йорданії, то такі дослідження не проводились і інформація про вплив біженців на державний бюджет відсутня, але є ймовірність того, що цей вплив буде меншим ніж в Лівані, оскільки біженці в основному були сконцентровані в табори, а допомога надавалась їм за рахунок коштів ООН.

Витрати на прийом біженців в країнах ОЕСР є значно вищими в розрахунку на кожного біженця, ніж в країнах, що розвиваються, але набагато меншими відносно ВВП. Офіційні статистичні дані щодо вартості прийняття одного біженця в країнах ОЕСР відсутні, проте за інформацією німецького журналу Zeit [7], державні витрати на прийом одного біженця становлять 10000-12000 євро на рік. Якщо припустити, що приблизно 1 мільйона шукачів притулку в Німеччині в 2015 році отримають статус біженця, витрати державного бюджету на них становитимуть 10-12 млрд. євро. У найбільш песимістичному варіанті державні видатки на прийом біженців становитимуть 65 млрд. євро у 2015-2018 роках, що частково компенсується збільшенням державних надходжень приблизно на 20 млрд. євро за рахунок інтеграції біженців в економіку і їх працевлаштування. Чисті витрати у 45 млрд. євро за п'ятирічний період складуть приблизно менше, ніж 3% ВВП, і можуть бути покриті за рахунок передбачуваного дефіциту бюджету Німеччини, без підвищення податків або збільшення боргів.

Вплив біженців на економіку приймаючої країни в значній мірі залежить від політики такої країни відносно біженців, які кроки здійснює влада приймаючої країни для інтеграції біженців у ринок праці та забезпечення надходжень до державного бюджету від їх легального працевлаштування. Як правило, біженці мають певну суму коштів та незначні активи, які вони використовують для придбання продуктів харчування та задоволення базових потреб, чим стимулюють попит на ринку товарів. Проте, якщо біженці не можуть знайти роботу, їх можливості щодо придбання товарів швидко вичерпуються.

У Йорданії та Лівані можливості для працевлаштування в офіційному секторі є обмеженими, оскільки ринок праці є насиченим, можливості для розвитку обмежені. У Європі шукачам притулку доведеться чекати в середньому 9 місяців для одержання дозволу на роботу, хоча в Німеччині затримка в середньому складає до 5 місяців. За оцінками Світового банку, якщо вимушені мігранти та біженці вчасно будуть інтегровані у ринок праці та офіційно будуть працевлаштовані, це може призвести до зростання економіки ЄС на 0,2% [5]. Біженці також можуть збільшити податкові надходження шляхом полегшення торгівлі та інвестиційних потоків між країнами походження біженців та приймаючою країною, як це відбувається у випадку, коли сирійські біженці переміщують свій бізнес з Сирії до Туреччини, але продовжують підтримувати ділові зв'язки з Сирією.

Вплив вимушених мігрантів на економічне зростання. Відповідно до неокласичної економічної теорії, економічне зростання є функцією факторів виробництва. Економічне зростання зумовлюється не тільки збільшенням запасів робочої сили та капіталу, а й зростанням продуктивності всіх факторів виробництва. Дослідження науковців про вплив імміграції на продуктивність та економічне зростання не дає однозначних результатів. Притік мігрантів не тільки створює інвестиційні можливості, а й впливає на сукупну продуктивність факторів виробництва у приймаючій країні. Це проявляється у стимулюванні підприємництва, створенні нових можливостей для спеціалізації серед працівників, посилення економіки агломерації та заселення віддалених місць, таким чином підвищуючи прибутковість капіталу, а також забезпечуючи зростання оплати праці у всій економіці. Науковці аналізують вплив міграції на дохід на душу населення за допомогою двосторонніх мігрантських потоків з 86 країн, що розвиваються, до 24 країн ОЕСР у період з 1998 по 2007 рік, і роблять висновок, що в цьому процесі рівень кваліфікації мігрантів має велике значення. Якщо мігранти мають високу кваліфікацію, то формується тенденція до збільшення доходу на душу населення, що сприяє довгостроковому зростанню співвідношення капіталу та праці в економіці; якщо, з іншого боку, вони переважно низькокваліфіковані, це призведе до зменшення середнього доходу на душу населення в короткостроковій перспективі та сприятиме прийняттю на роботу менш продуктивних працівників і більш трудомістких технологій. Аналіз впливу міграції на США [3], показав, що на державному рівні міграція пов'язана з збільшенням випуску продукції на одного робітника в довгостроковій перспективі, що є наслідком збільшення інвестицій та зростання спеціалізації. Наприклад, у штатах з притоком некваліфікованої робочої сили, яка, як правило, не є англomовною, місцеві працівники беруть на себе більшу частку комунікаційно-інтенсивних вакансій. У довгостроковій перспективі (10 років) чистий притік мігрантів, що дорівнює 1% зайнятості, збільшує дохід на одного працівника на 0,6-0,9%.

Інші дослідження показали, що в той час як некваліфіковані трудові мігранти можуть спочатку знизити середню заробітну плату у країні перебування, у довгостроковій перспективі вони та їхні нащадки можуть допомогти прискорити зростання доходів на душу населення, за умови, що вони стануть інтегрованими. В спробі оцінити довгостроковий вплив некваліфікованої міграції [1] розглядаються заробітки іммігрантів першого покоління в США довгостроковій перспективі, а також рівень освіти їх дітей. Мігранти першого покоління отримують всього 40% від заробітної плати місцевих працівників, але їхні діти, як правило, отримують заробітну плату трохи вищу, ніж діти етнічних мешканців.

Існує значна кореляція між рівнем освіти дітей та їхніх батьків, але навіть діти мексиканських емігрантів, чий батьки мають в середньому дуже низький рівень освіти, перебивають дуже велику частину дисбалансу в рівні освіченості місцевого населення.

Список використаної літератури:

1. Card D. Is the new immigration really so bad? (2005). URL: <http://davidcard.berkeley.edu/papers/new-immig.pdf>
2. OECD. (2015). International Migration Outlook 2015. URL: https://www.oecd-ilibrary.org/fr/social-issues-migration-health/international-migration-outlook-2015_migr_outlook-2015-en
3. Peri G., Sparber C. (2008). Task Specialization, Immigration, and Wages. URL: https://www.researchgate.net/publication/46554229_Task_Specialization_Immigration_and_Wages
4. Verme P. How Poor Are Refugees? Presentation. (2015). URL: <http://www.cmimarseille.org/sites/default/files/newsite/library/files/en/How%20Poor%20Are%20RefugeesMorningLastVersion.pdf>
5. World Bank MFM GP. (2015). Briefing for President Jim Kim -Macroeconomic and Fiscal Impacts of the Refugee Crisis.
6. World Bank. (2013). Lebanon. Economic and Social Assessment. URL: <http://documents.worldbank.org/curated/en/925271468089385165/Lebanon-Economic-and-social-impact-assessment-of-the-Syrian-conflict>
7. Zeit online. URL: <https://www.zeit.de/index>

ДОСВІД ЗАРУБІЖНИХ КРАЇН ЩОДО УПРАВЛІННЯ НА РИНКУ ПРАЦІ

Для сучасного українського ринку праці особливий інтерес представляє європейський досвід. Адже, стан ринку праці України має ряд проблем, до яких можна віднести: напруженість на ринку праці; скорочення фактичного робочого часу; значне зниження реальної заробітної плати; розширення практики використання неоплаченої праці; зниження соціальної захищеності працівників. Особливе занепокоєння викликає наявність кількісно-якісного дисбалансу між пропозицією та потребою у робочій силі, високим рівнем безробіття, падінням зайнятості, низьким рівнем працевлаштування в сільській місцевості.

Що стосується теперішньої складної ситуації в світі, то оцінки МОП на базі різних сценаріїв впливу коронавірусу на зростання світового ВВП вказують на можливе зростання глобального безробіття від 5,3 до 24,7 млн осіб, наприклад безробітними у США стало близько 10% працездатного населення

Один із найбільших викликів для ринку праці в Україні на найближчі пів року – закриття кордонів із сусідніми країнами, ЄС та повернення українських заробітчан. Питання не лише у карантинних заходах всередині нашої держави, але й суттєве падіння економіки в ЄС та загалом у світі.

Ситуація із поверненням українських заробітчан вплине одразу на кілька аспектів. По-перше, посилять усі негативні фактори із безробіттям на внутрішньому ринку, адже збільшить конкуренцію, що впливатиме на ще більше зниження зарплат. Адже українці їхали за кордон саме через низьку оплату праці на внутрішньому вітчизняному ринку та в пошуку нових можливостей і перспектив за межами України.

По-друге, через повернення додому автоматично зменшиться обсяг валютних надходжень з-за кордону, які в попередні роки неабияк підкріплювали національну валюту та стимулювали вітчизняну економіку, особливо в регіонах.

По-третє, відсутність сприятливих можливостей для розвитку бізнесу та безробіття призведе до посилення соціальної напруженості та створення різноманітних «нелегальних» бізнесів і збільшення обсягів тіншового ринку.

Рівень безробіття в Україні залишається високим порівняно з іншими європейськими країнами, у віці 15-70 років у III кварталі 2019 року становив 7,3%. У той же час в Чехії цей показник був на рівні 2,1%, у Німеччині – 3,1%. Значно вищим, ніж в Україні було безробіття в Іспанії – 13,9% [2].

Крім того, Україна знаходиться серед аутсайдерів за рівнем зайнятості населення в порівнянні з більшістю країн ЄС. У віці 15 років і старше рівень зайнятості в Україні становив 52,7%, у той час як в Нідерландах – 62,8%, Німеччині – 60,0% [3].

Нагадаємо, середня номінальна заробітна плата в Україні в 2019 році становила 382 євро. У той же час у Латвії цей показник був на рівні 1091 євро на місяць (у 2,9 рази більше), у Польщі середня зарплата була 1143 євро (у 3 рази більше), у Чехії – 1310 євро (у 3,4 рази більше) [2].

Нинішня модель регулювання зайнятості Великобританії є дієвою і ефективною. До її складу входить кілька взаємопов'язаних блоків: збір і поширення інформації про стан попиту і пропозиції на ринку праці, цілісна система професійного навчання і працевлаштування, розробка програм навчання і перенавчання для підвищення конкурентоспроможності на ринку праці жінок і молоді, розробка цільових програм громадських робіт, розвиток фондів страхування від безробіття, розвиток системи соціального забезпечення.

Шведська модель ґрунтується на трьох основних принципах [1, с.231]:

- досягнення повної зайнятості працездатного населення;
- надання соціальних гарантій населенню;
- забезпечення рівних можливостей досягнення добробуту.

Характерною рисою шведської моделі є попередження безробіття, а не боротьба з її наслідками. Уряд країни в соціальній політиці особливу увагу приділяє, зокрема, розробці заходів, спрямованих на створення нових робочих місць, в основному в державному секторі економіки; координацію міграції населення і робочої сили шляхом надання субсидій і кредитів на переїзд сімей з районів з надлишком робочої сили в райони, де є вакантні місця; забезпечуючи оперативний доступ населення до своєчасної інформації про наявних вакантних місцях тощо.

Одна з цілей австрійської моделі економічного розвитку в недавньому минулому зводилася до формування нових принципів «соціального партнерства». Передбачалося, що безконфліктний трудовий клімат в країні можна забезпечити за допомогою гарантій повної зайнятості. При цьому в якості основного аргументу висувалося твердження про те, що зайнятість – важливіше рентабельності. Крім

того, є цінним і підключення трудових колективів до вирішення основних проблем фірми. Головним досягненням, австрійські економісти, вважали створення в економіці «атмосфери соціального світу».

Регулювання зайнятості, управління структурою безробіття, її розмірами, концентрацією по регіонах і галузях, а також вирішення супутніх проблем є пріоритетними завданнями систем управління працею в країнах з ринковою економікою. У зв'язку з цим цікавим є досвід Франції, зокрема, тимчасова і часткова зайнятість, гнучкий робочий час, сконцентрований робочий тиждень.

Важливим моментом в регулюванні рівня безробіття є умови виплати допомоги. Лояльним по відношенню до безробітних є шведське законодавство. Тут допомога становить 80% від останньої заробітної плати і виплачується протягом періоду до 450 днів. Однак основна увага в Швеції приділяється активним заходам регулювання ринку праці: програмами щодо сприяння працевлаштуванню, перепідготовки кадрів і створенню тимчасових робочих місць. Гнучкість систем сприяння зайнятості ілюструє той факт, що в США, наприклад, в період погіршення економічної кон'юнктури, підприємці замість звільнення співробітників переводять їх на скорочений робочий день. При цьому частина заробітної плати (за невідпрацьований час) цим працівникам виплачує держава. Тому на такий захід з бюджету потрібно набагато менше коштів, ніж на виплату допомоги по безробіттю. Крім того, важливим є також і соціально-психологічний аспект. Так як моральний стан працівників в значній мірі впливає на рівень продуктивності праці і ступінь соціальної напруженості в суспільстві [4, с. 47].

В зарубіжній практиці управління персоналом така необхідність усвідомлена давно. Зарубіжний досвід свідчить, що формування ефективно працюючого колективу, визначається філософією підприємства - системою моральних цінностей і правил взаємовідносин між адміністрацією і співробітниками. Так, англійська філософія бізнесу ґрунтується на традиційних цінностях нації і теорії людських відносин. Вона передбачає повагу особистості робітника, доброзичливість, мотивацію робітників і заохочення досягнень, забезпечення високої якості робіт і послуг, систематичне підвищення кваліфікації, гарантію пристойного заробітку.

Американська філософія бізнесу побудована на традиціях конкуренції та заохоченні індивідуалізму робітників з чіткою орієнтацією на прибуток компанії і залежність власного доходу від нього. Характерною рисою є чітка постановка цілей і задач, висока оплата персоналу, заохочення споживацьких цінностей, високий рівень демократії в суспільстві, соціальні гарантії.

Японська філософія менеджменту ґрунтується на традиціях поваги до старших, колективізму, загальної згоди, ввічливості, відданості ідеалам фірми, довічного найму співробітників великих компаній, постійна ротація персоналу, створення умов для ефективної колективної праці.

Інвестиції у людський капітал сьогодні є одним з ключових чинників для завтрашньої конкурентоспроможності. Саме система «Інвестори в людей» доповнює загальновизнані стандарти якості та стверджує, що тільки з певними навичками персонал зможе привести підприємство до досягнення його стратегічних цілей. Компанії, що впроваджують систему «Інвестори в людей» дотримуються чотирьох фундаментальних принципів щодо стратегії розвитку персоналу: брати зобов'язання розвивати усіх співробітників для досягнення стратегічних цілей та завдань; регулярно переглядати потреби у навчанні та розвитку відповідно до конкурентної стратегії; проводити відповідні заходи з підтримки навчання та розвитку серед співробітників; оцінювати прибутки від навчання та розвитку на індивідуальному і організаційному рівнях як підстави для подальшого вдосконалення.

Отже, проаналізувавши зарубіжний досвід, можна зазначити, що основними напрямками забезпечення ефективності державного управління зайнятістю населення є збір і поширення інформації про стан попиту і пропозиції на ринку праці; цілісна система професійного навчання і перепідготовки осіб, які залишилися без роботи або тих, кому загрожує безробіття; система податкових пільг для сприяння створення робочих місць; програми навчання і перенавчання для підвищення конкурентоспроможності на ринку безробітних; розробка регіональних програм зайнятості населення і цільових програм громадських робіт; розвиток системи соціального забезпечення. Зарубіжний досвід організації громадських робіт дозволить Україні більш раціонально використовувати робочу силу, створювати тимчасову зайнятість безробітного населення, як на регіональному рівні, так і при реалізації проєктів загальнодержавного характеру.

Список використаної літератури:

1. Антонюк В. П. Формування та використання людського капіталу в Україні: соціально-економічна оцінка та забезпечення розвитку: монографія / В. П. Антонюк. – Д., 2016. – 348 с.
2. Державна служба статистики України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ukrstat.gov.ua>.
3. Державний центр зайнятості України // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.dcz.gov.ua/>
4. Кошеленко В.Л. Аналіз закордонного досвіду управління робочої сили як важливого чинника розвитку національної економіки / В.Л. Кошеленко // Схід: аналітично-інформаційний журнал. – 2017. – № 3 (87). – С. 47–49.

Буличов О.С., студ. ННІ обліку, аналізу та аудиту
 Охмак О.М., студ. ННІ обліку, аналізу та аудиту
 Науковий керівник: Остапенко Я.О., к.е.н., доц.
 доц.кафедри управлінського обліку,
 бізнес-аналітики та статистики,
 Університет державної фіскальної служби України

АНАЛІЗ ЗОВНІШНЬОГО ДЕРЖАВНОГО БОРГУ УКРАЇНИ В КОНТЕКСТІ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ

Реалізація інноваційних програм вимагає від держави не тільки розробки і впровадження законодавчого підґрунтя, а і значних обсягів фінансування. При повільному зростанні ВВП джерелом коштів, яких не вистачає на інноваційний розвиток країни, є зовнішнє кредитування. Оцінимо динаміку зовнішньої заборгованості Європейських країн, які мають з Україною схожі показники інноваційного розвитку. За даними Всесвітньої організації інтелектуальної власності в останні три роки Україна за глобальним індексом інновацій посідала 50, 43 і 47 місця. Відповідно значення глобального індексу інновацій нашої країни дорівнювало 37,4 (2019 р.), 38,52 (2018 р.) і 37,62 (2017 р.) [1;2;3]. Для проведення порівняльного аналізу було обрано Албанію, Болгарію, Республіку Молдову, Республіку Сербію і Румунію.

Максимально наближені до значень глобального індексу інновацій України має Румунія. У 2017 році вона посідала 42 місце (39,16), у 2018 - 49 (37,59), у 2019 - 50 (36,76). Випереджувала Україну за глобальним індексом інновацій Болгарія. Протягом зазначених років Болгарія посідала у 2017 році - 36 місце (42,84), у 2018 - 37 місце (42,65), у 2019 - 40 місце (40,35). Інші з обраних країн посідали нижчі місця у порівнянні з Україною: Сербія - 62 (35,34 у 2017 р.), 55 (35,46 у 2018 р.), 57 (35,71 у 2017 р.); Молдова - 54 (36,84 у 2017 р.), 48 (37,63 у 2018 р.), 58 (35,52 у 2019 р.); Албанія - 93 (28,86 у 2017 р.), 83 (29,98 у 2018 р.), 83 (30,34 у 2019 р.) [1. 2, 3].

Проведемо порівняльний аналіз динаміки зовнішньої заборгованості обраних країн за даними Світового банку (рис. 1). Обрані країни за обсягами зовнішньої заборгованості розподілилися на три групи. Найнижчі значення зовнішнього боргу мають Албанія і Молдова, середні - Болгарія і Сербія, найвищі Румунія і Україна.

Зовнішня заборгованість України коливалась від 124526,9 млн дол. у 2010 році до 114511,8 млн дол. у 2018., максимальне значення спостерігалось у 2013 році - 146636,3 млн дол. Щодо зовнішньої заборгованості Румунії, за досліджуваній період мінімальне значення дорівнювало 96448,3 млн дол. у 2015 році, максимальне 123953,9 млн дол. у 2013 році.

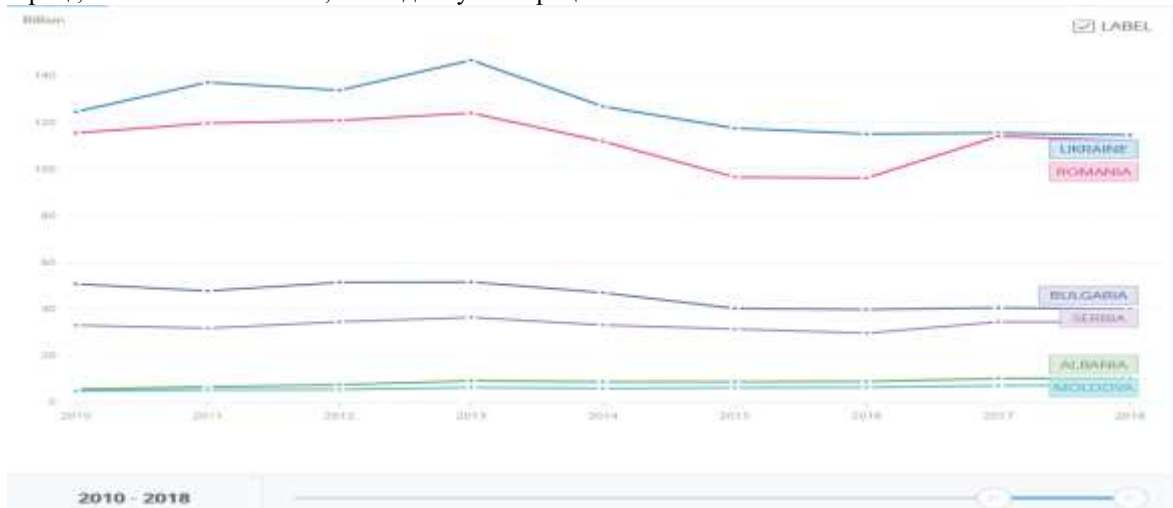


Рис. 1. Динаміка зовнішнього боргу країн Європи за 2010-2018 роки (побудовано за джерелом [4])

Щодо показників країн із середніми значеннями, то зовнішня заборгованість Сербії коливалась від 32907,1 млн дол. у 2010 році до 34339 млн дол. у 2018. Максимальне значення зовнішньої заборгованості Болгарії складало 51473,3 млн дол. у 2013 році, мінімальне 39873,9 млн дол. у 2018 році.

Вище зображений графік дозволяє прослідити тенденцію щодо збільшення зовнішньої заборгованості Молдови і Албанії, зменшення у Болгарії. Якщо у 2010 році зовнішня заборгованість Молдови складала

4724,7 млн дол., то у 2018 році - 7295,9 млн дол. Зовнішня заборгованість Албанії коливались від 5441,3 млн дол. у 2010 році до 10121,9 млн дол. у 2018 році.

Для більш об'єктивної характеристики проведемо порівняння не тільки за абсолютними сумами, а й по відносному показнику співвідношення зовнішньої заборгованості і валового національного доходу країн. У 2010 році за зазначеним показником лідирувала Болгарія, починаючи з 2014 року найбільші значення спостерігаються в Україні. У 2015 році показник досяг свого історичного максимуму 130,6%, і починаючи з 2016 року спостерігається тенденція щодо його зменшення. Серед інших країн, найнижчі значення співвідношення зовнішнього боргу до ВНД, мала Румунія. У 2010 році зазначений показник у Румунії дорівнював 70,5%, у 2018 році - 48%. Співвідношення зовнішньої заборгованості до ВНД Болгарії протягом досліджуваного періоду поступово зменшується, максимальне значення показника спостерігалось у 2010 році - 102,2%, мінімальне у 2018 році - 60,3%. У Албанії зазначений показник навпаки збільшується: у 2010 році він складав 46,1%, у 2018 році - 67,2%, максимальне значення спостерігалось у 2015 році - 75,1%. У Республіці Молдова співвідношення зовнішньої заборгованості до ВНД мало мінімальне значення 55,9% у 2012 році, максимальне - 74,5% у 2015 році. Співвідношення зовнішньої заборгованості до ВНД Сербії коливалось у межах від 65,7% (2011 р.) до 83,3% (2017 р.).

Для всіх країн характерно зменшення значень показника співвідношення зовнішнього боргу до ВНД у 2017 і 2018 роках, це є позитивним явищем.

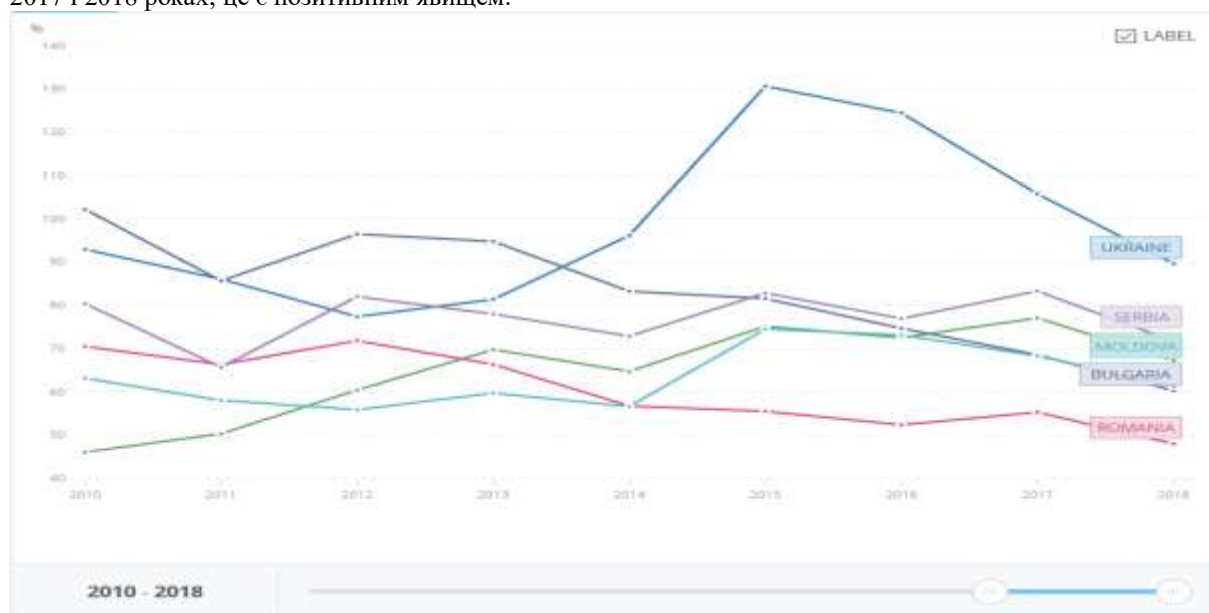


Рис. 2. Динаміка співвідношення зовнішнього боргу до ВНД країн Європи за 2010-2018 роки (побудовано за джерелом [4])

За результатами проведеного аналізу встановлено, що у порівнянні з такими країнами Європи, як Албанія, Болгарія, Молдова, Сербія, Румунія, Україна має значно вищі обсяги зовнішнього заборгованості. Але слід підкреслити, що ефективність використання зовнішніх запозичень Україною останні роки підвищилася, Україна почала стабілізувати свої надходження в бюджет іншими власними джерелами, тим самим зменшуючи залучення іноземних коштів, в результаті показники державного боргу стають позитивно меншими.

Список використаної літератури:

1. World Intellectual Property Organization The Global Innovation Index 2017. URL: https://www.wipo.int/edocs/pubdocs/en/wipo_pub_gii_2017.pdf (дата звернення: 11.04.2020р.)
2. World Intellectual Property Organization The Global Innovation Index 2018. URL: https://www.wipo.int/edocs/pubdocs/en/wipo_pub_gii_2018.pdf (дата звернення: 11.04.2020р.)
3. World Intellectual Property Organization The Global Innovation Index 2019. URL: https://www.wipo.int/edocs/pubdocs/en/wipo_pub_gii_2019.pdf (дата звернення: 11.04.2020р.)
4. The World Bank. External debt stocks. URL: <https://data.worldbank.org/indicator/DT.DOD.DECT.CD> (дата звернення: 11.04.2020р.)

Гащин А.І.

Науковий керівник: Яворська О.Г., к.б.н., доц.
доцент кафедри історії України та туризму
Київський національний лінгвістичний університет

ТУРИСТИЧНО-РЕКРЕАЦІЙНІ РЕСУРСИ ТУРЕЧЧИНИ

У сучасному світі туризм і рекреація як галузь господарства стали в ряд обов'язкових учасників регіональних (галузевих) комплексів і практично всього ієрархічного ряду адміністративних територій з тісними взаємними зв'язками. Основними ресурсами розвитку туризму були і залишаються природні комплекси територій.

У Туреччині налічується 43 офіційних національних парків, створених заради збереження багатой природної спадщини для майбутніх поколінь. Найважливіші природні національні парки країни вважаються Олімпос-Бейдаглари, Кеprüлю, Ділек, Каратепе-Арсланташ, Мунзур-Вадісом і Улудаг, які також надають широкі можливості для активного відпочинку та знайомства з історичними пам'ятками. Національний парк Гереме, включений до Списку Всесвітньої спадщини ЮНЕСКО, являє собою справжній музей скельних монастирських комплексів і печерних поселень, церков, стародавніх селищ "звичайного" типу. Впровадженні механізмів реалізації Стратегії розвитку туризму до 2025 року, в країні активно ведеться робота з формування методів оцінки туристичного потенціалу Туреччини та його збереження.

На сьогодні в рекреаційній географії напрацьований значний досвід оперування різними методами наукового дослідження туристично-рекреаційних ресурсів, які за рівнем пізнання доцільно поділяти на загальнонаукові, міждисциплінарні і спеціальні. Метою нашої науково-пошукової розвідки поставили питання застосування окремих елементів сучасних методологічних підходів, які за загальноприйнятою класифікацією належать до спеціальних теоретичних (наприклад, метод географічного районування) та емпіричних (соціально-економічного та географічного моніторингу). На нашу думку, до переваг економічної оцінки туристично-рекреаційних ресурсів можна віднести той факт, що такий підхід дозволяє використовувати економічний інструментарій в питаннях захисту навколишнього природного середовища як загалом, так і збереження унікальних культурно-історичних пам'яток, у тому числі і об'єктів Світової спадщини ЮНЕСКО, які, як відомо, виступають основними туристичними дестинаціями на території Туреччини; а також підвищувати рівень туристично-рекреаційного потенціалу країни, який на сьогодні туризмознавцями розглядається як провідний фактор в креації не лише нових туристично-рекреаційних напрямів, але і видів відпочинку та оздоровлення туристів з більш широкою територіальною паліткою відвідувачів.

Важливим фактором поповнення даних про туристично-рекреаційних ресурсах території у XXI столітті виступають соціологічні дослідження, які можна визначити як систему логічно послідовних методологічних, методичних і організаційно-технічних процедур, пов'язаних між собою єдиною метою: отримати достовірні дані про досліджуване явище чи процес для їх подальшого використання в практиці соціального управління в туризмі.

Таким чином, інтерес до туризму і, як наслідок, інтенсивне накопичення знань, фактів, досвіду тощо, неминує призводити до взаємопроникнення елементів галузевих і міжгалузевих методів дослідження, що становить інтерес для дослідників при вирішенні питань оцінки, примноження та збереження туристично-рекреаційного потенціалу на національному рівні. На прикладі Туреччини можна бачити досвід сучасного інтегративного підходу не лише з організації та реалізації ефективних комерційних проєктів, але й екологізації всіх видів бізнес-процесів туроператорів та турфірм.

Список використаної літератури:

1. Святохо Н. В. Концептуальні засади дослідження туристичного потенціалу регіону// Економіка і управління. - 2017. - №2. - С. 30-36.
2. Солдатова С. А. Економічна оцінка рекреаційних ресурсів як основа раціонального природокористування // Культура народів Причорномор'я. - 2001. - С. 164-170.
3. Шабаліна М. В., Власов В. С. Еволюція уявлень про туристично-рекреаційний потенціал як основу формування та розвитку туристично-рекреаційних систем // Туризм і рекреація: фундаментальні та прикладні дослідження. - 2008. - С. 391-399.
4. Regional Statistics. Інститут статистики Туреччини: веб-сайт URL: <https://biruni.tuik.gov.tr/bolgeselistatistik/sorguSayfa.do?target=degisken> (дата звернення: 18.01.2020).
5. Tourism Statistics. Інститут статистики Туреччини: веб-сайт URL: http://www.turkstat.gov.tr/PreTablo.do?alt_id=1072 (дата звернення: 18.01.2020).

Гербиш В.Г.
Янковий О.Г., д.е.н., проф.
Одеський національний економічний університет

МІЖНАРОДНІ ТРАНСПОРТНІ КОРИДОРИ ЯК ЧАСТИНА СВІТОВОГО ГОСПОДАРСТВА ТА ЇХ ЗВ'ЯЗОК З УКРАЇНОЮ

Одним з важливих факторів функціонування економіки країни і інфраструктурною базою її зростання є транспортна система. В умовах глобалізації розвиток ефективних транспортно-комунікаційних систем - це необхідна умова виходу країн на світові ринки. Виходячи із геополітичного положення України, розвиток та підвищення якості функціонування транспортних коридорів, в першу чергу міжнародного значення, є вагомим елементом інтеграції України в Європейське середовище, що забезпечує розширення зв'язків між країнами та гарантує вільне переміщення товарів, послуг та населення.

Міжнародний транспортний коридор - це комплекс наземних та водних транспортних магістралей з відповідною інфраструктурою на визначеному напрямку, включаючи допоміжні споруди, під'їзні дороги, прикордонні переходи, сервісні пункти, вантажні та пасажирські термінали, устаткування для управління рухом, організаційно-технічних заходів, законодавчих і нормативних актів, які забезпечують перевезення вантажів і пасажирів на рівні, що відповідає вимогам Європейського Співтовариства [1, с. 8].

Основні функції сучасних транспортних коридорів - доставка вантажів найкоротшим шляхом і максимально швидко. При цьому виконуються такі операції, як перевалка вантажів з одного виду транспорту на інший, обробки, упаковки, сортування і т.д.

Початково запропоновані для Західної Європи в 1992 р і офіційно узгоджені лінії розробок транс'європейських транспортних коридорів і головні принципи майбутньої європейської політики перевезень були прийняті під час 2-ої пан'європейської конференції по транспорту (Крит, 1994 г.) представниками 42 європейських міністерств. Основною метою був узгоджений розвиток Європейської транспортної мережі. Для цього були визначені 9 транспортних коридорів. Під час 3-ої пан'європейської конференції (Гельсінкі, 1997 г.) кількість коридорів збільшилась до 10 і були представлені рекомендації для розширення існуючих, поєднаних з транспортними інфраструктурами країн на кордонах ЄС [2].

Завдяки вигідному географічному положенню через територію України проходять найкоротші транзитні шляхи, які з'єднують між собою Європу та Азію, країни Середньоморського регіону та країни Скандинавії. Також варто відзначити, що велику роль відіграє і вихід України до Чорного та Азовського морів, наявність розгалуженої мережі залізниць та автомобільних доріг, незамерзаючих морських портів. Як відомо, за довжиною магістральних трубопроводів, які проходять нашою територією, країна посідає 5-те місце в світі, після Канади, Росії, США та КРН. Крім того, Україна посідає 1-ше місце в Європі за коефіцієнтом транзитності, але, на жаль не реалізує його повною мірою [3].

Дослідженням розвитку міжнародних транспортних коридорів в Україні займається ряд вчених. Бакаєв, Пирожков і Ревенко досліджують міжнародні транспортні коридори, як особливий пріоритет України на шляху інтеграції в світову економічну систему [4]. Н. Якименко розглядає питання щодо пріоритетних напрямків розвитку міжнародних транспортних коридорів на території України [5]. Метою дослідження Ю. Реміги було з'ясування оцінки транспортної інфраструктури України шляхом аналізу основних показників діяльності транспортної системи України [6]. Кроль С.С., Новикова В.П. але Мироненко В.П. розглядали і дали повну характеристику автомобільних міжнародних транспортних коридорів [1]. Позднякова Л. досліджує особливості формування міжнародних транспортних коридорів в Україні [7].

По Території України проходять такі міжнародні транспортні коридори [1, с. 7]:

1. Пан-європейський №3:

Маршрут: Трієст - Любляна - Будапешт - Братислава - Ужгород - Львів

Країни учасниці: Італія, Словенія, Угорщина, Словаччина, Україна

Протяжність по Україні:

- залізничний - 266 км.

- автодорожній - 338,7 км. (В тому числі відгалуження 47,2 км)

2. Пан-європейський №7 Дунайський (водний)

Країни учасниці: Австрія, Угорщина, Югославія, Болгарія, Румунія, Молдова, Україна

Протяжність по Україні - 70 км.

3. ПАН-європейський №9

Слідування: Гельсінкі - Санкт-Петербург - Вітебськ - Київ (Москва) - Одеса (Кишинів) - Пловдив - Бухарест - Александрополіс (з 4-ма відгал.)

Країни учасниці: Фінляндія, Росія, Україна, Білорусь, Молдова, Румунія, Греція.

Протяжність по Україні:

- залізничний: 1496 км.

- автодорожній: 996,1 км. (В т.ч. відгалуження -152,4 і 242,4км)

Варто зазначити, що основними проблемами розвитку міжнародних транспортних коридорів є невідповідність національного законодавства міжнародним вимогам ЄС, відсутність єдиної політики здійснення перевезень різними видами транспорту, недостатня ефективність фінансово-економічних механізмів, що стимулюють надання інвестицій на розвиток міжнародних транспортних коридорів, фізичне та моральне зношення основних засобів. Транспортні коридори за провізними можливостями, технічними характеристиками мостів, якістю дорожнього покриття не відповідають міжнародним стандартам. Кількість комплексів та об'єктів автодорожнього сервісу є у 2-3 рази нижчою від їх потреби. Певну проблему у реконструкції транспортних коридорів створює те, що в Україні немає єдиної системи організації та управління міжнародними перевезеннями автомобільним транспортом, а всі складові такої системи – автопідприємства, транспортна експедиція, комплекси автодорожнього сервісу, виробничі вузли міжнародного зв'язку – розпорошені по різних відомствах і функціонують без додержання єдиної стратегії розвитку.

Отже, можна зробити висновок, що створення транспортних коридорів та введення в науковий обіг даного поняття стало зараз світовим трендом. Роль транспортних систем в розвитку інноваційної економіки є досить великою. У той же час формування міжнародних транспортних коридорів є складним процесом, що вимагає політичних, соціальних, економічних і організаційно-технічних інновацій та перетворень. Потрібні великі грошові інвестиції, без яких не можна побудувати жодного ефективного транспортного коридору та приєднатись до існуючих. Для зміцнення України в світовій економіці також необхідно формування і розвиток українських ділянок МТК як складових міжнародної євразійської транспортної інфраструктури.

Список використаної літератури:

1. Автомобільний транспорт України : стан, проблеми, перспективи розвитку: Монографія / Державний автотранспортний науково-дослідницький і проектний інститут; за заг. ред. А.М. Редзюка.- К.: ДП «Державтотранс НДІ проект», 2015.- 400 с.
2. Международные транспортные коридоры [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://ru.scm.gsom.spbu.ru/Международные_транспортные_коридоры
3. Волинський Г. Про конкурентні переваги в умовах глобалізації / Г. Волинський // Економіка України. – №12. – 2014. – С. 56-57.
4. Бакаєв О.О., Пирожков С.І., Ревенко В.Л. Международные транспортные коридоры - особенный приоритет Украины на пути интеграции в мировую экономическую систему / Стратегическая панорама: журнал Национального института проблем международной безопасности. - 2013.-№4.
5. Якименко Н.В. Приоритетные направления развития международных транспортных коридоров на территории Украины(с точки зрения Харьковского региона) / Научно-технический сборник «Коммунальное хозяйство городов».-2012-№ 78.-С.381-386.
6. Ремига Ю.С. Анализ тенденций развития транспортной инфраструктуры Украины / Сборник научных трудов НАУ.-2008.-№20.-С.263-273.
7. Позднякова Л.А. Международные транспортные коридоры и особенность их формирования в Украине / Вестник экономики транспорта и промышленности : Зб. наук. трудов.-2014.-№7.-С.4.

ЄВРОПЕЙСЬКИЙ СОЮЗ: АНАЛІЗ МОДЕЛІ РЕГІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ІНТЕГРАЦІЇ

Теоретичні дискусії з концептуальних проблем євроінтеграції досить довгий час ґрунтувалися на досить різних підходах: суто теоретичному (теорія федералізму) та функціональному (неофункціональному), що опирається на теорію інтегравенталізму. Наукові пошуки зосереджувалися на широкому колі проблемних питань щодо форм і механізмів обмеження чи, навпаки, посилення національного суверенітету в процесі інтеграції.

Прихильники федералізму кінцевою метою європейської інтеграції вважали створення наднаціональної держави відповідно до принципів централізації і передачі політичних повноважень на найвищий рівень.

Прибічниками неофункціоналізму заперечується навіть можливість утворення федерації та обґрунтовується ідея, яка вже сьогодні стала реальністю, а саме роль і значення створення нових суб'єктів міжнародних відносин – міжнародних організацій, формування їх мережі в контексті динамічної трансформації системи міжнародних відносин.

Одним з основоположних положень теорії регіональної інтеграції є необхідність розкриття особливостей регіону не лише в якості територіального утворення, але і як функціональної структури. Так, більшістю науковців регіоналізм розглядається як упорядкована, багатостороння та контрольована державами взаємозалежність усередині регіонального простору, що виражається в різноманітних конкретних регіональних проектах і відповідних їм інституціях [1, с. 14].

У сучасному розумінні міжнародна економічна інтеграція означає якісно новий рівень міжнародних економічних відносин, за якого процес господарсько-політичного об'єднання країн відбувається на основі міжнародного поділу праці та здійсненні узгодженої міжнародної торговельно-економічної політики. До інтеграції відносять об'єктивний процес розвитку економічних зв'язків та поділу праці національних господарств, які близькі за економічним рівнем. Вона охоплює зовнішньоекономічний обмін і сферу виробництва, що веде до тісного переплетіння та створення регіональних господарських комплексів. Форми економічної взаємодії залежать від соціально-економічного рівня розвитку країн-учасниць.

Найбільш поширеними методами міжнародної економічної інтеграції є такі: інституціональний (інтеграція розпочинається, розвивається і поглиблюється індустріальними, адміністративними заходами та акціями); функціональний (лібералізація економіки і зовнішньої торгівлі, яка лімітує адміністративні заходи на основі багатосторонньої угоди й забезпечує вільний обмін товарами між країнами у великому ринковому просторі згідно з вимогами закону попиту і пропозиції).

Серед чисельних міждержавних регіональних об'єднань, які були створені у шістдесятих роках минулого століття Європейський Союз займає особливе місце внаслідок досить гармонійного поєднання обох наведених підходів.

Під визначенням «європейська інтеграція» розуміється процес, за допомогою якого окремі держави передають право реалізації своїх суверенних прав створеній і єдиній для них усіх наднаціональній інституційній структурі заради того, щоб забезпечити врахування і реалізацію спільних інтересів [2, с. 255].

Поняття «європейська економічна інтеграція» увійшло в науковий обіг наприкінці 40-х – на початку 50-х рр. XX ст., коли його застосував до процесу формування наднаціональних економічних співтовариств в Європі американський адміністратор «плану Маршалла» П. Гофман. Починаючи з 50-х рр. XX ст. відбувається змістовне розмежування поняття «інтеграція» і термінів, які досить часто використовувалися як його синонім. Слід зазначити, що цей процес був непростим, оскільки тоді інтеграція в тих незавершених формах, в яких вона існувала, могла бути досліджена виключно на прикладі Європейських співтовариств [3, с. 79].

Гармонізація передбачає, з одного боку, збереження важелів контролю держави над економічними процесами, а з іншого вимагає адаптації національного законодавства до спільно вироблених нормативно-правових принципів. На практиці гармонізація може характеризуватися трьома основними вимірами:

- набуває вигляду своєрідного перерозподільного механізму на основі запровадження системи трансфертів, які проводяться через різного роду фонди. (наприклад, Європейський соціальний фонд, Європейський інвестиційний банк, Європейський фонд гарантування аграрного розвитку, Європейський фонд регіонального розвитку та ін. [4, с. 51];

- проходить всередині інтеграційної спільноти, що часто призводить до відповідного зниження рівня відносин з третіми країнами [5, с. 35];

- відбувається зосередження перерозподілу в інтеграційному об'єднанні, що призводить до поширення процесів централізації [6, с. 48].

Загальним інтегральним ефектом міжнародної економічної інтеграції виступає сукупність різноманітних ефектів як у короткостроковому, так і довгостроковому періодах. Крім переваг, пов'язаних із врегулюванням торгових балансів, країни отримують вигоди від спеціалізації, економії на масштабах та зростанні добробуту [7, с. 31].

Європейська модель регіональної інтеграції еволюціонувала внаслідок проходження таких основних етапів [8, с. 24 - 29]:

- створення зони вільної торгівлі (1958-1966 рр.), внаслідок чого відбулася відміна тарифних та нетарифних обмежень при переміщенні товарів всередині зони зі збереженням кожною державою-учасницею власної зовнішньоторговельної політики у відношенні до третіх країн;

- організації митного союзу (1968-1986 рр.), що дало можливість поряд із функціями зони вільної торгівлі проводити спільну зовнішньоторговельну політику у відношенні до третіх країн та сформувати єдиний зовнішній митний кордон;

- становлення спільного ринку (1987-1992 рр.) зробило можливим поряд із функціями митного союзу безперешкодно здійснювати транскордонне переміщення всіх факторів виробництва (капіталу, робочої сили), а також формування наднаціональних законодавчих, виконавчих та судових структур з паралельною уніфікацією національних законодавств;

- створення економічного та валютного союзу (з 1993 р.) дозволило, поряд із функціями спільного ринку здійснювати погодження соціально-економічної та валютної політики держав-учасниць, а також упровадити економічну конвергенцію країн союзу та ввести єдину валюту;

- формування політичного союзу (з 1995 р.) поряд із функціями економічного та валютного союзу, надає можливість здійснювати перехід до спільної політики безпеки, єдиної структури правосуддя та внутрішніх справ, а також упроваджувати інститут єдиного громадянства.

Макроекономічний ефект інтеграції залежить від таких головних чинників: збільшення обсягу і вдосконалення структури торгівлі товарами та послугами між партнерами; поліпшення торгового балансу; створення робочих місць у країнах, що інтегруються; зміна ставок заробітної плати; трансформація реального політичного курсу; коливання цін; акумуляційний ефект (людський та фізичний капітал); створення нових товарів і послуг; зростання прямих іноземних інвестицій; відновлення відсталих країн (регіонів); зміни у ВВП [5, с. 19].

Таким чином, Європейський Союз на сьогодні є найбільш розвинутим інтеграційним об'єднанням у світі, модель формування якого певною мірою стала еталоном розвитку міжнародної економічної інтеграції. Особливістю європейської інтеграційної моделі стала свідома відмова країн-учасниць ЄС від частини національного суверенітету на користь наднаціонального регулювання. В ЄС сформовано інституційну та наднаціональну структуру європейського співтовариства, яка представлена міждержавними органами управління EU і включає законодавчу, виконавчу і судову владу. Але інтеграційні процеси не піддають сумніву роль держави серед основних суб'єктів регіональної політики. Ступінь консолідації позицій органів наддержавного управління, таких як спільні структури ЄС, чи регіональної і муніципальної влади, як представницькі органи регіону чи великого метрополітенського ареалу, не йдуть у порівняння з тією консолідованою позицією, що формується на національному рівні центральною владою.

Разом з цим, незважаючи на величезний позитивний ефект інтеграції, що стала одним з головних джерел економічного зростання Європейського континенту, останнім часом починають проявлятися менш сприятливі її ефекти, пов'язані з негнучкістю внутрішньої політики Європейського Союзу. На початку нинішнього століття ЄС зіткнувся зі зростаючими викликами глобалізації та необхідністю внутрішньої модернізації, що вимагає упровадження глибоких реформ у ряді ключових сфер, серед яких і економічний розвиток.

Список використаної літератури:

1. Guérin, N., & Rittberger, B. (2020). Are third states pulling the strings? The impact of domestic policy change on EU-third state cooperation. *Journal Of European Integration*, 1-18.
2. Corbey, D. (1995). Dialectical functionalism: stagnation as a booster of European integration. *International Organization*, 49(2), 253-284.
3. Яковюк І. (2013). Правові основи інтеграції до ЄС: загальнотеоретичний аналіз. Х.: Право. 760.
4. Lang, F. (1995). *International economic integration*. Heidelberg: Physica-Verl.
5. Kozma, F. (1982). *Economic integration and economic strategy*. The Hague: M. Nijhoff.
6. Scitovsky, T. (2011). *Economic theory and western European integration*. London: Routledge.
7. Finke, D. (2010). *European integration and its limits*. Colchester, UK: ECPR Press.
8. Balassa, B. (2012). *The theory of economic integration*. London: Routledge.

Дужич К.П., студ., 3 курс
Науковий керівник: Рибалко О.М., проф., доц., к.е.н.
Запорізький національний університет

РОЛЬ УПРАВЛІНСЬКОГО ОБЛІКУ У СВІТОВОМУ ГОСПОДАРСТВІ

Наразі спостерігається процес глобалізації світового господарства, яке має значний вплив на діяльність та розвиток економіки у світі. Так само це стосується й системи бухгалтерської практики на міжнародному, та безпосередньо, на національному рівні.

Адже, потреба у розвитку економічної діяльності та супутніх технологій є постійною. Існує багато факторів впливу на трансформацію системи обліку в загалом. Наприклад, такі чинники, як інформаційне забезпечення та технології, інтернаціоналізація ринків, поява конкурентоспроможних компаній, створення нового та редагування старого нормативного регулювання сприяють потребі та поширенню зовнішньоекономічних зв'язків між країнами.

Таке вдосконалення й не омине система бухгалтерського обліку і як його складової – управлінський облік. Управлінський облік (або контролінг) – це та керуюча ланка, без якої унеможливується процес злагодженості ведення облікової діяльності і, як наслідок, фінансової діяльності компанії. Проте, беручи до уваги цей вид обліку в Україні, то маємо досить скептичну картину недостатнього розвитку, змальовану нерозвиненим методологічним та законодавчим регулюванням облікової політики. Хоча потреба українських підприємств гідно конкурувати та функціонувати на міжнародних ринках, організовувати свою діяльність та розробляти подальші рішення, існує й скоригувати її може саме управлінський облік.

Чого не скажеш стосовно регулювання управлінської облікової діяльності в інших країнах. Там ми можемо спостерігати розвиток сфери управлінського обліку та як підсумок – запровадження Міжнародних стандартів фінансової звітності й інших регулюючих актів облікової справи. Особливу увагу, у зарубіжних країнах, зупиняють на підготовці висококваліфікованих фахівці з досвідом ведення управлінської справи.

Отже, важливість ведення управлінського обліку на підприємствах беззаперечно є. Управління обліковими процесами та подальше планування дії компаній є невід'ємною частиною процесу керування та створює обліковим управлінням особливе місце у прийнятті рішень керівництвом.

Відповідно, цей вид обліку є об'єднуючою частиною, у сучасному глобальному світі, котра дозволяє, як самим компаніям, так і інвесторам з різних країн порозумітися з бізнесом та здійснювати ефективне управління коштами, які вони вклали, або планують вкласти.

Мета управлінського обліку – належне забезпечення та використання інформації, яка може допомогти примножити прибуток та забезпечити ефективне спрацювання компанії.

Цікавим є те, що управлінський облік не регламентується загальноприйнятими принципами та обирається підприємством самостійно. Більшість управлінської інформації є комерційною таємницею та безпосередньо розробкою самої компанії, яка відображає стратегічні, індивідуально розроблені дії підприємства. І як результат - користувачами є винятково адміністративний персонал підприємства в особі директорів, менеджерів, бухгалтерів підприємства.

Інвесторам, зручно, отримавши результати управлінсько-облікового процесу спрогнозувати подальші дії компанії. Тому що вони отримують повний, розсортований пакет інформації за допомогою якого контролюють діяльність та рух вкладеного капіталу і вже потім, на основі яких приймають рішення: продавати, розвивати чи призупинити життєвий цикл фірми. В цей пакет інформації входить: ліквідність та платоспроможність компанії, рентабельність новостворених проектів, планування подальших господарських заходів та їх ефективне спрацювання, суттєвість заохочення нових інвестицій, оцінка якості управлінських, фінансових та виробничих рішень і т.д.

Хоч управлінський облік не надто розвинений в Україні, проте ми маємо на меті вдосконалюватись, використовувати досвід країн зарубіжжя та розробляти власну методологію безсумнівно невід'ємного виду обліку, як управлінський.

Отже, ми розглянули ефективність застосування та впровадження управлінського обліку та його вагому роль в взаємодії й розвитку економічних зв'язків між компаніями, державами, країнами.

**Зінчук В.О., студ. 2-го курсу
спец. «Міжнародні економічні відносини»
Науковий керівник: Шиманська К.В., д.е.н.,
завідувач кафедри цифрової економіки
та міжнародних економічних відносин
Державний університет «Житомирська політехніка»**

ІНВЕСТИЦІЇ ПРИНОСЯТЬ КОРИСТЬ ЧИ ВСЕ-ТАКИ НАВПАКИ?

За підсумками конференції Організації Об'єднаних Націй з питань торгівлі та розвитку у 2019 році глобальні прямі іноземні інвестиції склали 1,29 трлн дол. США прямі іноземні інвестиції знизилися на 13% порівняно з 1,49 трлн дол. США Рекордний показник таких інвестицій склав 2,03 трлн дол. США у 2015 році [1]. Прямі іноземні інвестиції мають вирішальне значення для країн, що розвиваються, адже їх компанії потребують фінансування та досвіду багатонаціональних компаній для розширення своїх міжнародних продажів, а також приватних інвестицій в інфраструктуру для збільшення робочих місць та заробітної плати. Зокрема, у 2017 році країни, що розвиваються, отримали 671 млрд дол. США, або 47% від загальних світових прямих іноземних інвестицій. Інвестиції зросли на 9% у розвиваючу Азію, яка отримала 476 млрд. дол. США. Розвинені економіки, такі як Європейський Союз та США, також потребують прямих іноземних інвестицій. Більшість інвестицій цих країн здійснюється шляхом злиття та поглинання між зрілими компаніями.

За результатами дослідження думок щодо позитивних та негативних аспектів залучення прямих іноземних інвестицій нами визначено та узагальнено їх переваги та недоліки для країн-реципієнтів.

Перевагами є:

1) економічне зростання. Країни, які отримують прямі іноземні інвестиції, часто переживають вище економічне зростання, відкриваючи для себе нові ринки, як це спостерігається у багатьох економіках, що розвиваються;

2) забезпечення зайнятості. Більшість прямих іноземних інвестицій призначені для створення нових підприємств у приймаючій країні, що зазвичай означає створення нових робочих місць у більш продуктивних секторах економіки та, відповідно, підвищення заробітної плати;

3) трансфер технологій. Прямі іноземні інвестиції часто впроваджують у новітні виробництва, що стимулює інноваційний розвиток країни, освоєння у ній технології та технічного досвіду світового рівня.

Але недоліками при цьому є:

1) довгостроковий рух капіталу. Деякі критики стверджують, що як тільки іноземна інвестиція стає прибутковою, капітал дійсно починає витікати з країни перебування та рухатися в країну інвестора;

2) зрив місцевої промисловості. Існує стурбованість тим, що прямі іноземні інвестиції можуть порушити місцеву промисловість та економіку, залучаючи кращих працівників та створюючи нерівність у доходах.

Але, незважаючи на це, країни можуть використовувати прямі іноземні інвестиції як на макро-так і на мікроекономічному рівні. Країни з стійким і зростаючим рівнем прямих іноземних інвестицій є більш конкурентоспроможними, тоді як компанії, які інвестують за кордон, часто можуть отримати вигоду від більш високих темпів зростання.

Що ж до прямих іноземних інвестицій в Україні? Після різкого падіння у 2014 році приплив прямих іноземних інвестицій склав близько 3 млрд. дол. США і знову впав до 2,36 млрд. дол. США. Загалом обсяги прямих іноземних інвестицій зменшилися, оскільки російські інвестори вилучили більшу частину активів, якими вони раніше володіли. Припливи прямих іноземних інвестицій в Україну в середньому складають лише близько 2% ВВП. Окрім політичної нестабільності, інвестори вказували, що основна перешкода для інвестицій є неефективність та корупція у системі правосуддя. Інші серйозні перешкоди – складність законів та нормативних актів, низький рівень виконання договорів та системні проблеми державного управління. У 2019 році основними інвесторами в Україні були Кіпр, Нідерланди, Великобританія, Німеччина та Швейцарія.

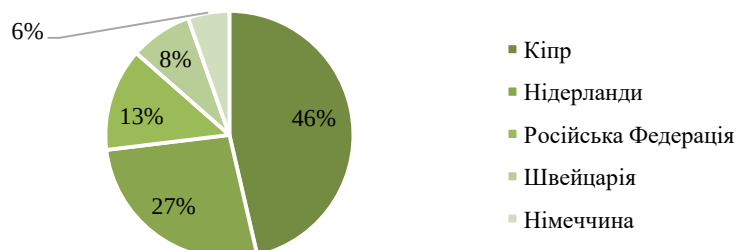


Рис. 1. Основні країни походження іноземних інвестицій в Україну у 2019 році (побудовано за даними Державної служби статистики України)

Інвестиції в основному були здійснені у виробництві, торгівлі та ремонті, сфері нерухомості, фінансах та страхуванні. Так, основні сфери економічної діяльності в Україні, куди надходили іноземні інвестиції:

- промисловість – 32,9%;
- оптова та роздрібна торгівля – 16,2%;
- фінансова та страхова діяльність – 12,9%;
- операції з нерухомістю – 12,9%;
- професійна, наукова та технічна діяльність – 6,5%.

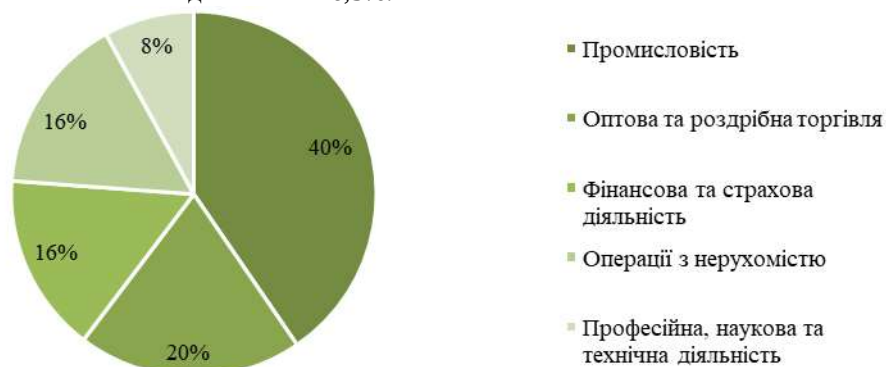


Рис. 2. Основні сфери економічної діяльності в Україні щодо іноземних інвестицій

Але, незважаючи на адміністративні труднощі, Україна залишається привабливим інвестиційним напрямком з численних причин: країна має великий внутрішній ринок, значний аграрний потенціал, енергетичні та мінеральні ресурси, а стратегічне географічне положення робить країну транзитним вузлом та шлюзом до Європи та Євразії.

Крім того, реформуванням інвестиційного клімату належить до сфери державної політики. У червні 2018 року набрав чинності закон, спрямований на більшу прозорість системи корпоративного управління та обігу цінних паперів. Країна помітно прогресує за показниками інвестиційного клімату індексу Doing Business. Зараз Україна посідає 64-е місце (зі 190 країн) у звіті Doing Business 2020, піднявшись на 7 місць порівняно з попереднім роком. Досягнуто прогрес у спрощенні отриманні дозволів на будівництво, підключення до електроенергії, захисту прав міноритарних інвесторів та транскордонній торгівлі.

Основними перевагами економіки України, які можуть визначити її інвестиційну привабливість, є: Україна має один з найбільших ринків Європи із 47 мільйонами споживачів, кваліфіковану та недорогого робочу силу, середній клас оцінюється країни у 20% населення, стратегічне географічне розташування, спрямована на покращення бізнес-клімату державна політика, добре розвинена транспортна інфраструктура (у країні 18 морських портів), багаті природні ресурси (поклади природних копалин), значні обсяги сільськогосподарських угідь.

Проте, до слабких сторін української економіки належать: недосконала правова база, яка не створює належного захисту прав власності, зокрема іноземних інвесторів; економіка країни переважно сировинно орієнтована, значний державний борг та витрати на його обслуговування, військово-політична нестабільність, тривалі та бюрократизовані митні процедури.

Отже, для України активізація прямих іноземних інвестицій означатиме зростання потенціалу розробки та впровадження інновацій, створення додаткових робочих місць, використання провідних іноземних технологій для розширення технічної бази створення інноваційної продукції, а також сприятиме підвищенню кваліфікації національної робочої сили.

Список використаної літератури:

1. UNCTAD 2019 e-Handbook of Statistics: Foreign Direct Investment: <https://stats.unctad.org/handbook/EconomicTrends/Fdi.html>
2. Державна служба статистики, 2019 <http://www.ukrstat.gov.ua/>
3. Doing Business 2020. <https://doingbusiness.org/ru/rankings>

ЛАНЦЮГИ ДОДАНОЇ ВАРТОСТІ В ГЛОБАЛЬНОМУ ЕКОНОМІЧНОМУ ПРОЦЕСІ

Глобальні ланцюги доданої вартості (ЛДВ) є вагомим чинником, який забезпечує якісне функціонування виробництва та міжнародної торгівлі багатьох учасників світового ринку, як розвинутих країн, так і країн із зростаючою економікою. Варто зазначити, що в сучасному світі масштаби економіки країни та зовнішньоекономічної діяльності вимірюються не тільки експортно-імпортними відносинами, але й створенням певного обсягу доданої вартості.

Ланцюги доданої вартості – це бізнес-модель, яка описує весь цикл створення товару чи послуги, всі ті етапи діяльності, на шляху до створення продукції. Особливістю є те, що ланцюг доданої вартості функціонує не тільки в межах певної корпорації, але й у складі глобального ланцюга, тобто у межах сотень корпорацій. Найбільшими учасниками ланцюга доданої вартості виступають не тільки великі ТНК, але й світові організації такі як: ОЕСР, СОТ. Важливим є те, що кінцевий продукт може включати в себе декілька доданих вартостей, що були створені у різних країнах, та додаються різними компаніями.

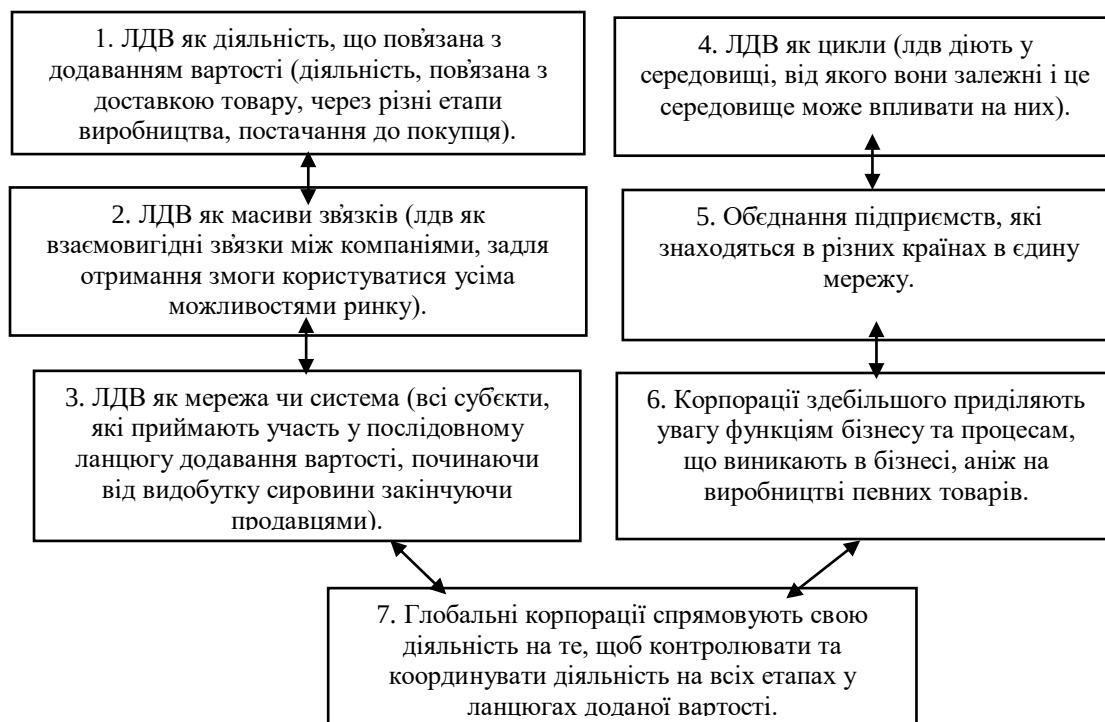


Рис. 1. Змістовні характеристики ланцюгів доданої вартості (складено на основі [1, 2])

Основними цілями розвитку ланцюгів доданої вартості є [1, с. 12-13]:

1. Збільшення виробництва товарів у різних країнах (в тому числі в країнах зі зростаючою економікою) – це, в свою чергу, призведе до економічного зростання в країнах;
2. Доходи в сільських районах, адже люди будуть зайняті та отримуватимуть дохід;
3. Чим більше країн буде залучатися до ланцюгів доданої вартості, тим населення у різних країнах буде багатшим, завдяки створенню робочих місць;
4. Розвиток промисловості у країнах, що мають тенденцію до зростання економіки – завдяки допомозі компаніям, що належать приватному сектору з метою подальшого їх залучення до процесів виробництва;
5. Безпосередня участь країни у виробництві товарів, які вона імпортує, що дасть змогу скоротити витрати які зазвичай, ведуться в іноземній валюті;
6. Сприяння експорту шляхом залучення до виробничих процесів товарів, які країна має на меті експортувати, щоб отримувати прибуток в іноземній валюті;

7. Розвиток малих і середніх підприємств шляхом розвитку їх виробничого процесу та в подальшому – залучення до різних етапів діяльності глобальних ланцюгів доданої вартості;

8. Збільшення доходу тих, хто приєднаний до різних ланок доданої вартості;

9. Покращення світової екології. Задля досягнення цієї цілі необхідно здійснювати моніторинг і контроль за діяльністю ланцюгів доданої вартості. Також, необхідно усвідомлювати можливі негативні наслідки від виробничої діяльності для світової екології та намагатися уникати шкідливого впливу на довкілля.

Збільшення обсягів світової торгівлі останніми роками по більшій мірі забезпечено за рахунок товарів проміжного споживання. Розвиток ланцюгів доданої вартості є важливим чинником для зростання світової економіки, адже близько 80 % світової торгівлі припадає саме на глобальні ланцюги. Ланцюги доданої вартості можна визначити як важливі організаційні платформи, завдяки яким, відбувається глобальна координація світової торгівлі, виробництва, інвестицій [3, с. 67].

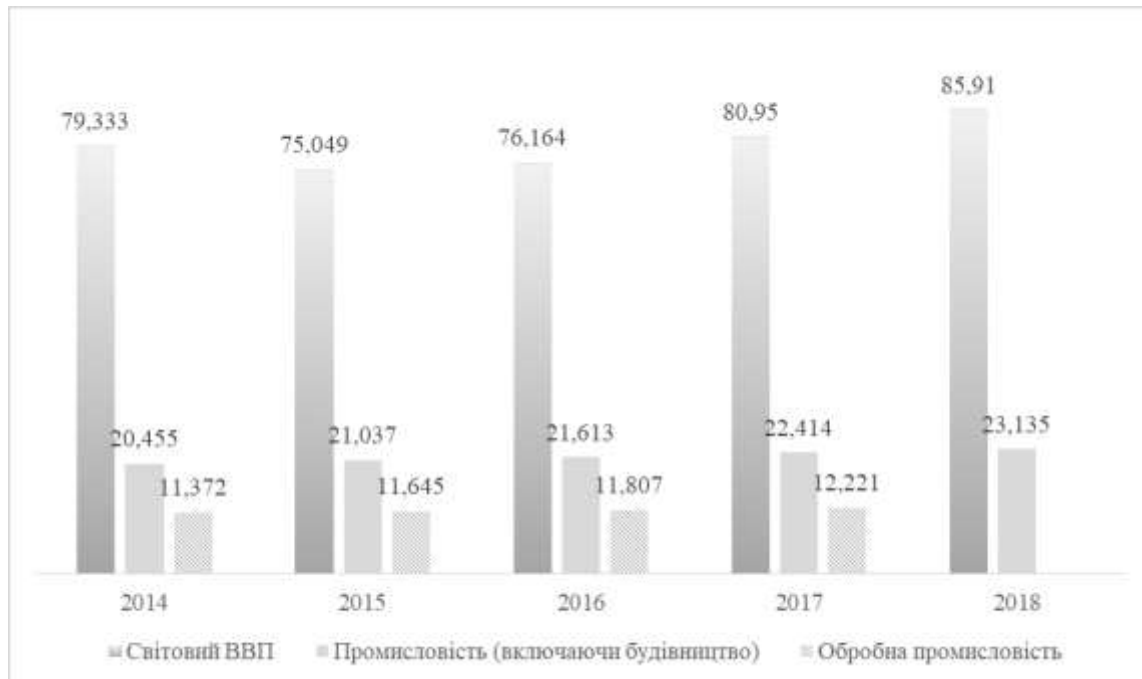


Рис. 2. Світова додана вартість та рівень світового ВВП (трлн. дол. США) (складено на основі [4])

Таким чином, світова додана вартість має циклічний розвиток, але все-таки тяжіє до зростання. Для сучасної економіки, недостатньо розвивати виробництво чи реалізацію продукції щоб вийти на міжнародний ринок. Тому необхідно залучати мережі з різнопрофільних корпорацій, які займаються науково-дослідницькою діяльністю у сферах логістики, виробництва, розробки, реалізації, захисті навколишнього середовища, маркетингу.

Список використаної літератури:

1. Організація Об'єднаних Націй з промислового розвитку (ЮНІДО), 2015. URL: <https://industryweek.in.ua/docs/global-value-chains-ukr.pdf>
2. Самойленко Л.Б. Вплив глобальних ланцюгів доданої вартості на українську індустрію інформаційних технологій / Л.Б. Самойленко // Ефективна економіка. – 2016. – № 3. – С. 1-5.
3. Черкас Н. Концепції глобальних мереж та ланцюгів створення доданої вартості / Н. Черкас // Держава та економіка. – 2018. – Вісник КНТЕУ. – № 3. – С. 60-70.
4. The World Bank. URL: <https://data.worldbank.org/indicator/NV.IND.TOTL.KD>

Іщенко М.В., здобувач
Остапенко А.С., доц. кафедри фінансів,
банківської справи та страхування, к.т.н., доц.
Херсонський національний технічний університет

МИТНІ ІНТЕРЕСИ УКРАЇНИ: ТЕОРЕТИЧНА РОЗВІДКА

Через посилення інтеграційних процесів України у світову економіку, поглиблення міжнародного поділу праці, національний стан економіки все більше залежить від зовнішньоекономічної діяльності країни. Саме тому зовнішньоекономічні та митні інтереси, як складові національних інтересів країни, набувають все більш важливого значення для України.

Складність інтерпретації поняття «митні інтереси» лежить у площині обставин, що зумовлює його певну невизначеність, яка особливо проявляється під час відносин, що виникають між суб'єктами митної справи під час провадження господарської діяльності.

Розглянемо кожен складову поняття «митні інтереси». Перша складова частина вищезазначеного терміну слово «митна» походить від поняття «мито», що означає податок, сплачуваний за перевезення товарів через кордон. Тобто митний інтерес є інтересом у сфері справляння мита. Слово «митний» в зазначеному словосполученні вказує на сферу, в якій проявляється інтерес. Саме тому ключовим у цьому терміні вважається слово «інтерес» – друга складова терміну «митні інтереси».

Теоретичну розвідку продовжимо зі з'ясування значення поняття «інтерес». На це питання існує, як мінімум, дві протилежних відповіді. Одні автори розуміють під інтересом явище об'єктивного порядку, процес формування якого не збігається з усвідомленням. Інші дослідники вважають, що інтерес містить усвідомлення суб'єктом потреб і засобів їх задоволення, які існують в об'єктивній дійсності [1, с. 37].

Поняття «інтерес» включає в себе інтелектуальні, історичні та моральні цінності. Поняття «інтерес» у контексті української нації як відкритої полі етнічної спільноти, що сформувалась на території сучасної України, без наведених цінностей зрозуміти неможливо. Виходячи з цього, спільнота, яка історично склалась на визначеній території, усвідомлює себе нацією, члени якої є громадянами країни, що існує на цій території, має визначити власні цінності для відстоювання інтересів нації та держави. Відносини між громадянами та державою будуються при розумінні походження, виховання та культури і є основоположними при з'ясуванні конкретних національних інтересів. Ідеї, що об'єднують, а не роз'єднують суспільство, і є інтересами даного суспільства [2, с. 23].

Згідно з Митним кодексом України під митними інтересами України розуміють національні інтереси України, які забезпечуються та реалізуються шляхом здійснення державної митної справи [3]. Наведене у Митному кодексі України визначення поняття «митні інтереси» влучно вказує на той факт, що державна митна справа націлена на реалізацію державних митних інтересів, із чого випливає, що лише держава в особі її органів володіє абсолютним правом на здійснення такої справи. Наприклад, метою діяльності агентів із митного оформлення є забезпечення інтересів бізнесу у сфері надання послуг із розмитнення, але це зовсім не означає що вони не є учасниками митної політики або суб'єктами митної системи, особливо відстоюючи свій власний митний інтерес. Інтерес у сфері митної справи властивий і таким суб'єктам соціально-правових відносин, як політичні партії, громадські організації, Торгово-промислова палата України, Асоціація міжнародних автоперевізників України, Асоціація митних брокерів тощо [4, с. 509-510].

У контексті досліджуваної проблеми погоджуємося із С.В. Шевчук, яке надає наступне визначення: митні інтереси – це складник національних інтересів держави, що лежить у площині різногалузевого спрямування (соціально-економічного, екологічного, політичного, правоохоронного, зовнішньоекономічного, інформаційного, культурного) та тривимірного формату взаємодії (мікро-, макрорівень та наднаціональний рівень), реалізація яких забезпечується у межах здійснення митної справи, що сприяє побудові ефективної моделі захисту митної та національної безпеки [5, с. 47].

Отже, поняття «митні інтереси» є багатовекторним та різнорівневим, що пояснює його діалектичну особливість та інтерпретаційну складність.

Список використаної літератури:

1. Бутченко Т. І. Сутність державного інтересу. Гуманітарний вісник Запорізької державної інженерної академії. 2008. Вип. 35. С. 36-45.
2. Глембоцький Д. Осмислення поняття «національний інтерес» для подальшої реалізації в розвитку країни. Вісник Національної академії державного управління. 2013. № 11. С. 22-29.
3. Митний кодекс України № 4495-VI від 13.03.2012. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/4495-17> (дата звернення 28.03.2020).
4. Найденко О. С., Єніна А. О. Костяна О. В. Основні аспекти становлення та розвитку митної справи України. Глобальні та національні проблеми економіки. 2018. Вип. 23. С. 506-511.
5. Шевчук С. В. Аналіз теоретико-методологічних підходів визначення поняття «митні інтереси». Економічна наука. 2018. № 10. С. 42-48.

**Клименко К.В., к.е.н.,
с.н.с. відділу міжнародних фінансів та фінансової безпеки
Савостьяненко М.В.,
с.н.с. відділу міжнародних фінансів та фінансової безпеки
ДННУ «Академія фінансового управління»**

ПЕРСПЕКТИВИ ВИКОРИСТАННЯ ПРОГРАМИ ФІНАНСУВАННЯ СВІТОВОГО БАНКУ, ОРІЄНТОВАНОЇ НА РЕЗУЛЬТАТ

Сьогодні в Україні спостерігається суттєве зниження рівня боргової безпеки, що наразі пов'язано в тому числі зі значними виплатами за державним боргом, які припадають на 2020-2021 роки, та тиском з боку поточних видатків бюджету. Це в свою чергу суттєво посилює макроекономічні ризики для України і вимагатиме додаткової мобілізації запозичень на міжнародних ринках капіталу і від міжнародних фінансових установ. В таких умовах для розвитку дієвої та ефективної системи державних фінансів і досягнення цільових бюджетних показників важливе впровадження розпочатих реформ у сфері охорони здоров'я, освіти, пенсійного забезпечення, державного управління та соціальної допомоги та ін.

Досягнення більш високого та стійкого економічного зростання потребуватиме прогресу у впровадженні критично важливих реформ для підвищення продуктивності та росту інвестицій, у т.ч. в таких сферах, як: верховенство права та захист прав власності; земельна реформа; належне управління та нагляд у фінансовому секторі; розвиток конкуренції в газовому секторі; а також логістика та зв'язок, що дасть можливість забезпечення максимального використання можливостей зовнішньої торгівлі [1].

Серед широкого набору кредитно-фінансових інструментів, що можуть запропонувати міжнародні фінансові партнери, слід відзначити один з достатньо нових і перспективних інструментів кредитування, який запроваджує для своїх клієнтів Світовий банк - Програми, орієнтовані на результат (Programs for result – PforR). Вибір інструмента залежить від потреб клієнта й завдання в галузі розвитку, на яке налаштована програма. Тимчасом як усі інструменти Банку зосереджені на результатах розвитку, позичальники можуть вибирати із ширшого спектра інструментів для задоволення власних інтересів, розв'язання проблем, досягнення запланованих показників і запобігання ризикам. Потреба в новому інструменті виникла у зв'язку з тим, що впродовж останніх років були спроби реалізації таких програм у рамках чинних інструментів Світового банку – IPF (Інвестиційне кредитування) і DPF (Фінансування політики розвитку), однак ці ініціативи призводили до збільшення вартості проєктів та ускладнення застосування критеріїв відбору заходів і програм кредитування.

PforR призначений для підтримки державних програм розвитку в країнах – членах Світового банку з використанням власних систем та інститутів урядів, коли результати вимагають витрат, а також коли ризики досягти цілей програми порівнянні із спроможністю систем досягти кращих результатів. В основу політики Банку щодо PforR покладено принципи, аналогічні тим, що застосовуються до інвестиційного кредитування. PforR розроблено для забезпечення [2]: фінансування секторальних/субсекторальних державних програм розвитку; фінансування за фактом досягнення запланованих показників ефективності програми та проміжних результатів; посилення уваги до нарощення інституційного потенціалу, необхідного країнам для досягнення результатів і забезпечення стійкості програм розвитку; гарантування цільового використання наданого Банком фінансування та належного вирішення питань, пов'язаних із впливом програми на навколишнє середовище й соціальну сферу, а також із ризиками її реалізації.

Умовою надання кожного кредитного траншу за програмою PforR є досягнення переліку результатів і показників ефективності діяльності, наприклад, досягнення запланованих результатів за державною програмою (збільшилася чисельність учнів у школах, кількість вакцинацій, число користувачів інформаційних систем); виконання запланованих фінансових показників (приміром, досягнуто запланованої частки фінансування проєктів певного типу в загальному кошторисі).

Використання PforR підвищує ефективність реалізації державних програм через посилення уваги до їхніх результатів і прив'язку фінансування до досягнення останніх. Окрім того, PforR підтримує механізми моніторингу й оцінки та надає допомогу країнам у нарощенні відповідного потенціалу.

PforR також включає концепцію масштабованості, тобто часткового надання коштів у разі виконання певних показників і дає змогу надавати кошти на основі попередніх досягнень та здійснювати авансові платежі. PforR відрізняється використанням потенціалу національних інституцій і процесів тієї чи іншої країни та залежністю обсягу виділених коштів безпосередньо від конкретних показників. Такий підхід спрямований на збільшення потенціалу всередині країни, підвищення ефективності й результативності та дає відчутні, стійкі результати. Проєкти PforR підтримують державні програми й стимулюють розвиток країни шляхом зміцнення партнерських відносин та узгодження цілей і результатів [3].

Інструмент PforR повністю відповідає статутним цілям Світового банку й може стати важливим елементом їх реалізації. Основними функціями PforR є такі:

1. Фінансування та підтримка програм позичальників. PforR може підтримувати цілі програми або підпрограми, нові чи діючі, а також програми, котрі є національними або субнаціональними, секторальними чи багатосекторальними за природою.

2. Сплата коштів після досягнення програмних результатів. PforR виділяє кошти на здійснення програмних заходів тільки в разі, коли узгоджені в програмі результати досягнуті й перевірені. Між тим допускається аванс до 25 % загальної суми невиконаних зобов'язань. Визначення й узгодження результатів проводиться на стадії підготовки проекту PforR.

3. Забезпечення підтримки використання власних систем уряду з реалізації програми, в т. ч. для фінансового планування, закупівель, боротьби з корупцією, а також досягнення соціальних стандартів.

4. Зміцнення інституційного потенціалу та процесів і процедур, необхідних для виконання програм щодо досягнення бажаних результатів. Нарощування потенціалу й зміцнення організаційної структури інтегровані в державну програму. При розширенні можливостей результати, пов'язані з ними, найімовірніше, матимуть істотний стійкий вплив на розвиток.

5. Гарантування належного фінансування з боку Світового банку та його використання, а також того, що екологічні й соціальні аспекти програми враховано. PforR включає в себе відповідні процедури та механізми перевірки, оцінки й контролю, котрі дають упевненість Банку, клієнтам і зацікавленим сторонам. Із цією метою він оцінює фідучіарну, екологічну й соціальну системи управління програмою та домовляється з позичальником про запровадження будь-яких додаткових заходів, щоб гарантувати, що потенційний вплив на навколишнє середовище й людей буде нешкідливим.

6. Підтримка вдосконалення в галузі управління та прозорості, забезпечення загальної доступності до інформації про програму, виконання моніторингу досягнення результатів, зокрема за рахунок збільшення ролі бенефіціарів і організацій громадянського суспільства.

7. Сприяння зміцненню відносин із урядами й партнерами з розвитку, а також підвищенню ефективності за рахунок зниження їхніх операційних витрат [3].

У серпні 2019 року Міністерство фінансів України та Світовий банк підписали Угоду про позику між Україною та Міжнародним банком реконструкції та розвитку щодо проекту «Програма «Прискорення приватних інвестицій у сільське господарство України», сума позики за якою складає 200 млн. дол США.

Залучення позики дозволить створити та ввести у загальний доступ Державний аграрний реєстр, провести інвентаризацію земель державної власності та внести відомості про них до Державного земельного кадастру, розробити методологію розробки планів землекористування для об'єднаних територіальних громад, провести супутникове картографування території України, посилити систему державного контролю на державному кордоні України з урахуванням вимог ЄС та найкращих світових практик, розробити та ввести в експлуатацію інтерактивну інформаційну систему про безпечність харчових продуктів та вимог ринків експорту, створити автоматизовану систему для оповіщення усіх сторін щодо змін у Державному земельному кадастрі, підвищити обізнаність власників та користувачів земельних ділянок щодо прав на землю та способів їх захисту.

Проект буде реалізовано в рамках Стратегії сприяння залученню приватних інвестицій у сільське господарство на період до 2023 року, схваленої розпорядженням КМУ від 5 липня 2019 р. № 595. Він має на меті підтримати зусилля Уряду України, зокрема Мінагрополітики, Мінрегіону, Мін'юсту, Держгеокадастру, Держспоживслужби, спрямовані на створення сприятливого середовища для приватних інвестицій, зокрема малих і середніх підприємств, в секторі сільського господарства та агробізнесу [4]. Таке фінансування створить додаткові стимули для вдосконалення державної політики у сфері розвитку, сприятиме підвищенню результативності державних програм та посиленню відповідальності за отримані результати.

Список використаної літератури:

1. Україна потребує швидшого економічного зростання для підвищення рівня життя / Світовий банк. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.worldbank.org/uk/news/press-release/2019/05/23/ukraine-economic-update-spring-2019>
2. Інформаційний бюлетень кредитування програм, орієнтованих на результат / Світовий банк. . [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://siteresources.worldbank.org/EXTRELENDING/Resources/7514725-1299257856091/7774525-1301508447151/P4R-Fact_Sheet-RUSSIAN.pdf.
3. Іванов С. М. Актуальні аспекти використання фінансового інструментарію Світового банку в Україні / С. М. Іванов, К. В. Клименко, М. В. Савостьяненко // Фінанси України. – 2017. – № 12. – С. 72-94
4. Світовий банк та Мінфін підписали угоду про залучення \$200 млн. на проект прискорення приватних інвестицій в сільське господарство. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://mof.gov.ua/uk/news/svitovii_bank_ta_minfin_pidpisali_ugodu_pro_zaluchennia_200 mln_na_proekt_priskorennia_privatnikh_investitsii_v_silске_gospodarstvo-1761

**Коваленко Ж.С., здобувачка
вищої освіти за ОП «Туристичний бізнес»
Науковий керівник: Костинець В.В., к.е.н., доц.
кафедри бізнес-економіки та туризму
Київський національний університет технологій та дизайну**

ФАКТОРИ ВПЛИВУ СЕРЕДОВИЩА НА ТУРИСТИЧНУ ДІЯЛЬНІСТЬ У СУЧАСНОМУ СВІТІ

Туристична індустрія - одна з найбільш динамічних галузей, що швидко розвиваються в світовому господарстві. Дослідженню проблем і особливостей розвитку ринку туристичних послуг під впливом різних видів факторів присвячені наукові праці багатьох вітчизняних і зарубіжних вчених. У своїх роботах вчені приділяють увагу, в першу чергу, реалізації державної та регіональної туристичної політики, що визначають економічні та організаційні важелі регуляторної політики розвитку туризму, передумови виникнення та принципи функціонування підприємств рекреаційно-туристичного комплексу, класифікації їх форм і видів, планування фінансово-господарської діяльності підприємств туристичної сфери, прогнозування розвитку регіонального ринку туристичних послуг, механізму економічного оцінки та регулювання туристичної привабливості території. Будучи однією з найважливіших економічних галузей, туризм безпосередньо впливає на стан економіки кожної країни світу. Багато авторів наукових публікацій відзначають і якісний вплив туризму, що виявляється через ряд економічних явищ.

Розвиток туризму в цілому залежить від комплексу умов: природно-географічних, історико-політичних, соціально-економічних, демографічних, що склалися в суспільстві і факторів, які їх визначають. Фактори розвитку ринку туристичних послуг прийнято ділити на зовнішні і внутрішні

Зовнішні (екзогенні) фактори впливають на туризм за допомогою демографічних і соціальних змін; економічного і фінансового розвитку; змін політичного і правового регулювання; технологічних змін; торгового розвитку. До зовнішніх факторів можна віднести географічне положення регіону, політичні відносини між країнами, міжнародний поділ праці, рівень цін на міжнародному ринку і в різних країнах тощо. Суттєвий вплив зовнішніх чинників на туристичну галузь ми можемо спостерігати сьогодні в умовах спалаху коронавірусної інфекції.

Важливу роль відіграють також внутрішні чинники розвитку ринку туристичних послуг. Серед них - природно-географічні особливості та кліматичні умови країни, наявність і якість природних ресурсів і можливість їх зручного використання, економічна ситуація в країні, внутрішня політика країни, політична стабільність суспільний лад, рівень розвитку продуктивних сил, структура і рівень добробуту населення, можливість отримання пільг і знижок на туристичні послуги за рахунок держави і громадських організацій, підприємств та установ, стан розвитку туристичної інфраструктури, транспортних мереж, рівень життя в суспільстві, освітній і культурний рівень населення [1, с.75].

З точки зору механізму впливу на розвиток туризму можна визначити чинники об'єктивні, вже сформовані історичним розвитком суспільства, і такі, що цілеспрямовано регулюють саме туристичну діяльність - динамічні.

Фактори, що впливають на розвиток туризму, різноманітні і багатогранні. Наявність сприятливих чинників призводить до лідерства окремих регіонів і країни в світовому туризмі, і навпаки, небажані фактори знижують туристичний потік.

До динамічних факторів належать [4, с.52-53]: демографічні (загальне зростання народонаселення, урбанізація, тобто збільшення частки міського населення за рахунок скорочення чисельності сільських жителів); соціальні (збільшення тривалості оплачуваних відпусток і скорочення тривалості робочого тижня, збільшення числа працюючих жінок і збільшення доходу на кожну сім'ю, зменшення імміграції, більш ранній вихід на пенсію, зростання усвідомлення туристських можливостей.); економічні (полягають у зміні структури споживання товарів і послуг в бік збільшення в споживчому кошику населення частки різних послуг, у тому числі і туристичних); культурні (зростання культурного рівня населення багатьох країн і в зв'язку з цим прагнення людей до ознайомлення із зарубіжними культурними цінностями); міжнародні чинники (пом'якшення міжнародного клімату, перехід в ід конфронтації між окремими державами до співпраці і взаєморозумінню, процеси глобалізації, рішення спірних міжнародних питань шляхом переговорного процесу).

Одним з факторів, що впливають на розвиток ринку туристичних послуг є також особистісно-поведінкові чинники. Варто зазначити, що серед усіх факторів, що впливають на розвиток туризму, особистісно-поведінкові фактори відіграють провідну роль в сучасному світі. Вони складаються з мотивів, які забезпечують бажання споживачів подорожувати, при цьому відповідати вимогам туриста. Аналізуючи роль психологічних факторів у формуванні ринку туристичних послуг доведено, що тільки

невелика частина туристів подорожує знову в ті місця, де вони вже були раніше, крім випадків присутності економічних, лікувально-профілактичних або сентиментальних мотивів. У міру зростання доходів людина починає віддавати перевагу психологічним мотивам при виборі нового місця для подорожі. Думка про якість спожитого туристичного продукту формується через деякий час після поїздки, оскільки до поїздки споживач може тільки змодельовати свої очікування на основі наявної інформації. Тому важливість ситуації полягає і в тому, що уявлення про продукт породжує у споживача певні очікування, і якщо вони не виправдані реальною якістю продукту, споживач легко в ньому розчаровується. Метою туризму є раціональна організація вільного часу споживача. Відповідно до цього, розвиток туризму може бути обумовлений наявністю двох основних моментів: вільного часу і фінансових коштів для його раціональної організації [3, с. 50].

Можемо стверджувати, що все-таки головними чинниками, що впливають на розвиток туризму потрібно виділяти групу економічних факторів. Туризм піддається впливу групи економічних чинників в зв'язку з тим, що зростання розвитку туризму і стан економіки знаходяться у взаємозв'язку один з одним. Розвиток країни в економічному плані має на увазі рівень матеріального становища населення, величину, що безпосередньо впливає і безпосередньо залежить одне від іншого. Саме тому країни, з високим рівнем розвитку економіки, мають перевагу на світовому ринку, і займають лідируючі позиції за кількістю скоєння поїздок і придбання турів своїми громадянами.

Як і будь-які інші фактори, фактори економіки можуть впливати позитивно і негативно на туризм. До числа позитивних факторів відносять: збільшення реального доходу, зростання ВВП, стабільність валюти, раціональний розподіл доходу. Негативні економічні чинники - кризи, що відбуваються в економіці, збільшення зростання безробіття, зниження заробітної плати, високі процентні ставки, зростання інфляції та ін. [2, с.68].

На попит туристських послуг впливає величина реального доходу. При зростанні реального доходу населення отримує більше грошей, збільшуються заробітні плати, матеріальна допомога, пенсії та інші види доходів населення. Отже, якщо доходи людини ростуть і перевищують необхідний для життя рівень, то він може витратити їх на подорожі.

Розподіл доходів також грає важливу роль. Чим більш рівномірно вони будуть розподілені в суспільстві, тим більша кількість людей зможуть дозволити собі вирушити в подорож.

Такий фактор, як стабільність валюти проявляється в наступному. Якщо, наприклад, курс долара буде дуже високий, то вітчизняний турист зможе придбати не велику кількість валюти і йому не вистачить для подорожі в іншу країну. Однак у такій ситуації, турист з США навпаки зможе придбати таку ж послугу до України за невеликі гроші і це для нього дуже вигідно. Нестабільність валюти ж навпаки, обумовлюється тим, що ціни на одні й ті ж послуги знаходяться в різному ціновому діапазоні. І ця різниця може бути дуже суттєвою. Наразі, значно низький попит на український туризм в країнах Європи та Азії. Обсяг туристичних потоків між країнами з різною стабільністю валюти обумовлений змінами обмінних курсів. Якщо собівартість туру за кордон збільшується на 5%, то бажання мандрівника до виїзного туризму падає на 6-10%.

Виходячи з розгляду різних груп чинників впливу на розвиток туризму, можна підкреслити, що вони вимагають постійного аналізу з метою виявлення проблемних місць і пошуку шляхів їх подолання. Але насамперед, найважливішими факторами, від якого залежить стан туристичної галузі в країні, залишаються, все ж таки економічні. Вплив економічних факторів на туризм головним чином обумовлено тим, що між тенденціями розвитку туризму і економіки спостерігається тісний взаємозв'язок. Існує пряма залежність між економічним розвитком країни, об'ємом національного доходу і матеріальним добробутом її громадян. Тому держави з розвиненою економікою, як правило, лідирують на світовому ринку за кількістю туристських поїздок своїх громадян. Від економічного становища держави залежать не тільки доходи населення, а й рівень розвитку матеріально-технічної бази та інфраструктури туризму.

Як підсумок відзначимо, що саме зазначені фактори впливу на розвиток туризму повинні визначати цілі державного регулювання та пріоритетні напрямки розвитку туристичного бізнесу, особливо в сучасних умовах фактично світової кризи ринку туристичних послуг.

Список використаної літератури:

1. Васильев В. В. Менеджмент туризма. / В. В. Васильев. - М.: ЮНИТИ, 2017 – 328 с.
2. Кабушкин Н. И. Экономика туризма. / Н. И. Кабушкин. - М.: Новое знание, 2015. – 409 с.
3. Чебаненко А. С. Вплив факторів макросередовища на ефективність функціонування туристичної діяльності. / А. С. Чебаненко, А. В. Столяренко // Економіка та менеджмент іноваційних технологій 2016. – № 4 (55). – С. 49-54.
4. Черненко В.А., Федорова С.В. Экономика международного туризма: учебник. / В.А. Черненко, С.В. Федорова. – Санкт-Петербург: СПбГУСЭ, 2010. – 211 с.

**Корнієнко К.Є., здобувач другого магістерського рівня вищої освіти,
Науковий керівник: Хільчевська І.Г., к.геогр.н., доц.
Київський національний університет імені Тараса Шевченка**

ДОСВІД США У ФОРМУВАННІ ТУРИСТИЧНОГО БРЕНДУ КРАЇНИ

На формування туристичної привабливості країни основним чином впливає конкурентоспроможність туристичної галузі. Завдяки формуванню туристичного бренду, країна підвищує не лише конкурентоздатність, але й ефективність діяльності туристичної індустрії.

Найбільш популярним підходом до просування територій на сьогодні є туристичний брендинг. Брендинг територій – це цілеспрямований процес формування, презентації і просування певної території на світовому ринку як його конкурентоздатної і ліквідної одиниці. Будь-яка територія (країна, місто, регіон, курорт, історико-культурний заклад, ландшафт, інфраструктурні об'єкти) може стати брендом за умов виваженої стратегії брендингу і ребрендингу.

Бренд країни – це набір образів та асоціацій, який виникає при згадуванні назви цієї країни.

Комплексно просуванням бренду Сполучених Штатів Америки займається організація Brand USA.

Brand USA – найбільша організація з маркетингу в США, яка була заснована згідно Закону про сприяння подорожам (the Travel Promotion Act). Це перше державно-приватне партнерство у країні, мета якого – формування іміджу Сполучених Штатів як провідної туристичної країни. Місія організації полягає в збільшенні міжнародних туристичних прибуттів з метою примноження доходів від іноземного туризму та укріплення економіки США, а також покращення іміджу Сполучених Штатів у всьому світі.

Brand USA не тільки координує діяльність туристичних офісів усіх штатів і допомагає їм у просуванні бренду території, а й діє на глобальному рівні – утворення партнерських відносин з ведучими туристичними країнами світу на умовах спільного маркетингу та взаємного просування: Австралія та Нова Зеландія, Бенілюкс, Бразилія, Канада, Китай, Франція, Німеччина, Австрія, Швейцарія, Індія, Італія, Японія, Мексика, Південна Корея, Південно-Східна Азія, Іспанія, Великобританія та Ірландія.

Крім того, Brand USA тісно співпрацює з комітетами офіційного туристичного представництва Visit USA, які знаходяться по всьому світу та займаються просуванням США як провідної туристичної дестинації. Ці комітети організовують велику кількість маркетингових заходів, включаючи туристичні виставки, семінари та тренінги для туристичних агенцій та туроператорів, розповсюдження відеографічної інформації щодо туристичних дестинацій в США, а також залучення журналістів та блогерів з метою відвідання Сполучених Штатів та у подальшому позитивної реклами від них.

Згідно досліджень, проведених Oxford Economics, Brand USA за 9 років своєї діяльності вдалося досягнути наступних результатів:

- залучено близько 7 млн іноземних туристів,
- які додали в національну економіку 47,7 млрд доларів
- та підтримали створення майже 52 000 нових робочих місць кожен рік.

Досвід США показує, що за правильного підходу у створенні туристичного бренду країни, позитивний результат дасть змогу позиціонувати себе як привабливу для туризму країну. Актуалізація проблеми національного брендингу України зростає в умовах євроінтеграції та світового процесу глобалізації.

Дослідження формування успішного бренду США та державних маркетингових стратегій дозволило виділити ряд ключових позицій, втілення яких у життя забезпечило б сприятливі умови для створення привабливого туристичного бренду України. В основному, це поява національної маркетингової організації, яка би комплексно займалась брендингом як регіонів України зокрема, так і країни в цілому, співпрацюючи з місцевими державними адміністраціями та туристичними представництвами провідних туристичних країн світу. Впливовими кроками будуть ряд маркетингових заходів, наприклад, створення якісного багатофункціонального єдиного туристичного сайту, де буде розміщена інформація як для потенційних туристів, так і для партнерів; створення гідного фото- та відеоматеріалу для зацікавлення туристів зі всього світу; проведення семінарів та тренінгів для туристичних фірм; залучення журналістів та блогерів для збільшення цільової аудиторії.

Отже, створення успішного туристичного бренду повинно стати одним з пріоритетних напрямків розвитку туристичної галузі України.

НЕОБХІДНІСТЬ САМОЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ДЕРЖАВИ ІННОВАЦІЙНИМИ РЕСУРСАМИ В КОНТЕКСТІ ГАРАНТУВАННЯ ЇЇ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ В УМОВАХ ГЛОБАЛЬНОГО СВІТУ

Процеси глобалізації трансформують сьогодні термін «самозабезпечення» в контексті науково-технологічної безпеки у більш м'які форми. Так, розширення можливостей самозабезпечення інтелектуальними та інноваційними ресурсами означає забезпечення здатності виробляти свої та імпортувати інноваційні продукти, правильна пропорція яких сприяла би поступовому розвитку національного інноваційного виробництва у тих сферах, де це було б найбільш економічно вигідно. Крім того, політика диференціації продавців інновацій здатна гарантувати високий рівень економічної безпеки навіть при вагомій частці імпорту в загальному обсязі інновацій.

Потужний науково-технічний потенціал, ефективна зовнішньоекономічна політика, спрямована головним чином на розширення форм міжнародної інноваційної співпраці та спроможність впровадження інновацій здатні гарантувати державі незалежне становище, а отже свободу у прийнятті економічних та політичних рішень як суб'єкта міжнародних відносин.

Так, основою науково-технологічної безпеки є науково-технічний потенціал країни, який являє собою сукупність науково-технічних знань, практичного досвіду, можливостей сфери науки країни на певному етапі її розвитку, що в умовах ефективного управління здатне забезпечити раціональне використання наявних економічних ресурсів держави.

Проте, в розрізі дослідження науково-технологічної безпеки як складової економічної безпеки держави для об'єктивної оцінки її науково-технічного потенціалу велике значення має ступінь впровадження інновацій, як кінцевого результату науково-технічної діяльності. Часто науковці-винахідники не доводять свою розробку далі, ніж отримання документа, який засвідчує їх авторське право на об'єкт інтелектуальної власності. І цьому є раціональне пояснення, адже практичне впровадження інновацій передбачає зміни у вже ustalених процесах виробництва, перепідготовку кадрів, інфраструктурне оновлення тощо, а це все тягне за собою неминучі вагомні витрати, коли існує ризик їх навіть не окупити і зазнати збитків.

Саме високий ступінь впровадження інновацій, перехід від етапу дослідно-виробничого впровадження до серійного виробництва, визначає наявність вітчизняного конкурентоздатного інноваційного продукту, що формує імідж країни, як високорозвиненої на світовому ринку, забезпечує поглиблення її спеціалізації та надає можливість зайняти вигідну нішу у міжнародному поділі праці, а отже є запорукою науково-технологічної безпеки держави. Крім того, важливим тут є забезпечення пропорційної взаємозалежності між впровадженням інновацій та зростанням рівні життя населення країни.

Цікавим об'єктом для дослідження в даному аспекті є сучасна Республіка Індія – визнаний лідер у південно-азійському регіоні, належить до десяти держав, які розвиваються найшвидше, за рівнем ВВП входить у сімку економічно наймогутніших держав світу. Бурхливий розвиток інформаційно-комунікаційних технологій і досягнення ІТ-революції в країні дають привід стверджувати про нове «індійське чудо» – технологічний прорив. З початку 2000 років Індія є лідером за об'ємами експорту продукції ІТ-індустрії, а також займає провідні позиції на глобальному ринку ІТ-аутсорингу.

Проте, разом з тим, близько третини населення країни перебуває за межею бідності, рівень ВВП на душу населення за даними МВФ на 2018 рік складає 142 позицію в рейтингу країн світу, низький рівень розвитку інфраструктури та зайнятості в сільській місцевості поглиблює проблему нерівномірності соціально-економічного розвитку територій, кастовий уклад та різниця у доходах спричиняє класове розшарування населення, справедливо створюючи Індії імідж «країни контрастів». Дивно, як у країні, якій пророкують до 2024 року переважання над Китаєм за кількістю ТНК на 20%, коли більшість індійських компаній є світовими лідерами у ІТ-сфері та фармацевтиці – частина індійців бідує у нетрях подекуди без електрифікації та водопроводу, а також потерпає від антисанітарії та інфекційних хвороб.

На нашу думку, причиною таких розбіжностей є потужна підтримка експортноорієнтованих компаній в рамках державних програм сприяння розвитку науково-технічної сфери: надання субсидій на розширення виробництва, орієнтованого на експорт, зниження митних ставок на ввіз іноземного обладнання, введення практики присвоєння компаніям статусу експортноорієнтованого підприємства, що значно розширювало їх підприємницькі права та можливості тощо. Крім того, система державних пільг для іноземних інвесторів в технологічні фірми, створення спеціальних економічних зон, технопарків, розвиток офшорного програмування та ІТ-аутсорингу зокрема, сприяло поглибленню

експортної орієнтації науково-технічної сфери економіки Індії та успішному розвитку даної галузі, нівелюючи фактор обмеженого об'єму вітчизняного споживачього ринку наукомісткої продукції.

Як бачимо, для економіки Індії характерний низький рівень впровадження інновацій як каталізатор підвищення рівня життя населення країни, незважаючи на її лідируючу позицію на світовому ринку новітніх технологій. Отже, забезпечення прямо пропорційної взаємозалежності між активізацією процесів впровадження інновацій та підвищенням якості життя населення вимагає додаткових зусиль держави, спеціальних засобів та механізмів відповідно до наявних соціально-економічних умов.

На користь центральних органів влади Індії, варто зазначити, що країна сьогодні стоїть на шляху активних реформ на базі впровадження новітніх технологій. Так, діючий індійський прем'єр міністр Нарендра Моді (з 2014 року) започаткував ряд інноваційних заходів для покращення якості життя населення Індії, а саме:

- запустив спеціальний портал My Gov – мобільний додаток, за допомогою якого кожен житель Індії може простежити, які зміни відбуваються в країні, подати власні пропозиції та висловити критику (для протидії корупції в державі та розвитку демократії).

- реалізує проєкт боротьби за чистоту в країні Clean India Mission (для подолання проблеми антисанітарії побуту громадян).

- реалізує амбітний проєкт «100 smart cities» – урбанізація на основі інновацій (для розбудови та вдосконалення інфраструктури).

- запустив у дію електронний портал The Natural Agricultural Market – національний сільськогосподарський ринок, зареєструвавшись на якому фермери з усієї країни отримують інформацію про кращі ціни та ринки збуту для своєї продукції (для підтримки розвитку відсталих сільських територій) і т.п.

Таким чином, поряд із самозабезпеченням держави інтелектуальними та інноваційними ресурсами необхідно забезпечити масштабне впровадження інновацій у всі сфери економіки та побутове життя населення задля підвищення рівня життя її населення, тобто за допомогою інтеграції інновацій в усі сфери життя людини забезпечити: створення додаткових робочих місць у сфері науки, виробництва, надання послуг тощо; підвищення рівня добробуту громадян за рахунок збільшення доходів населення; підвищення якості освіти; покращення побутових умов громадян; удосконалення системи комунікацій і транспортної інфраструктури; підвищення рівня надання фінансових послуг; інтеграцію населення до єдиного інформаційного простору; підвищення рівня демократизації суспільства; подолання існуючих соціальних та екологічних проблем завдяки застосуванню новітніх технологій тощо.

Список використаної літератури:

1. Богма О.С., Болдуєва О.В. Роль інновацій у забезпеченні конкурентоспроможності національної економіки. Вісник Запорізького національного університету. Економічні науки. 2010. №3 (7). С. 166-170.
2. Індія: давнина і сучасність: збірник наукових праць. Вип. II / відп. наук. ред. О.І. Лукаш; НАН України, ДУ «Інститут всесвітньої історії НАН України», Всеукраїнська асоціація індологів. Київ, 2017. 248с.
3. Шевченко Л. С., Гриценко О. А., Макуха С. М. та ін. Економічна безпека держави: сутність та напрями формування: монографія / за ред. д-ра екон. наук, проф. Л. С. Шевченко. Харків: Право, 2009. 312 с.

Корх Н.О., студ., III курс

Науковий керівник: Стасюк Ю.М., ст. викладач
Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара

АНАЛІЗ ІНВЕСТИЦІЙНОГО КЛІМАТУ ІСПАНІЇ НА ОСНОВІ МІЖНАРОДНИХ РЕЙТИНГІВ

Позиції окремої країни серед інших можна дізнатися за допомогою рейтингу, що відображає об'єкт інвестування порівняно з іншими об'єктами. Інвестори, приймаючи рішення про здійснення інвестиційної діяльності, мають усвідомлювати місце обраної країни у світовому рейтингу та визначити ступінь довіри до неї. Рейтингова оцінка дає змогу порівняти можливості та переваги країн і обґрунтовано зробити свій вибір. Одними з найпоширенішими складовими оцінки інвестиційного клімату країни можуть розглядатися Індекс легкості ведення бізнесу та Індекс економічної свободи [1].

Індекс легкості ведення бізнесу – видання групи Світового банку, серія щорічних досліджень з метою оцінки сприятливих та обмежуючих норм ділової активності; цей індекс представляє собою кількісні показники щодо регулювання бізнесу та захисту прав власності, які у 2020 р. були розраховані для 190 економік світу [2].

За Індексом легкості ведення бізнесу Іспанія станом на 2020 рік займає 30 місце (77,9 зі 100 можливих балів) серед 190 країн (рис. 1).

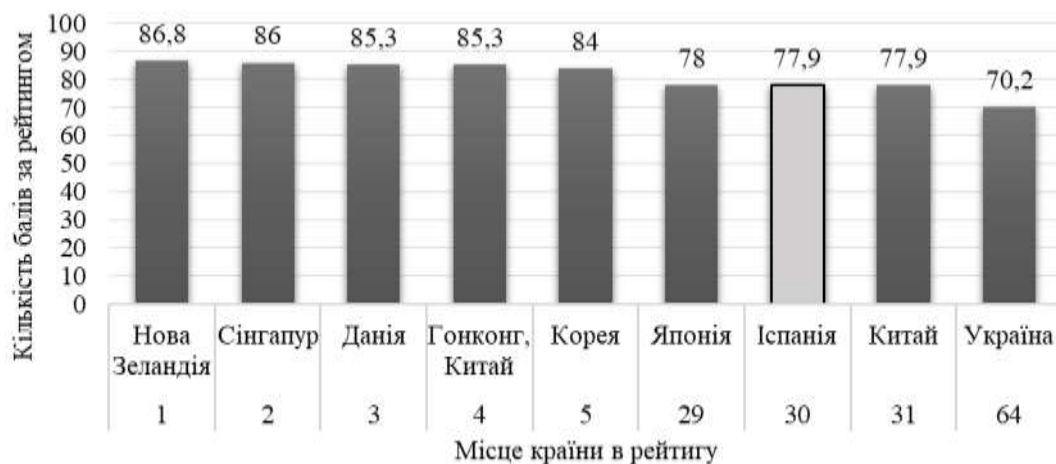


Рис. 1. Місце Іспанії в рейтингу Індeksu легкості ведення бізнесу
(складено автором на основі даних [2])

Для розуміння зміни інвестиційної привабливості Іспанії розглянемо зміну Індeksu легкості ведення бізнесу в останні 5 років (рис. 2). Отже, Іспанія за останні роки зміцнила свої позиції на 4,9 пункти (у 2016 р. посідала 33 місце (73 бали) у рейтингу серед 189 економік).

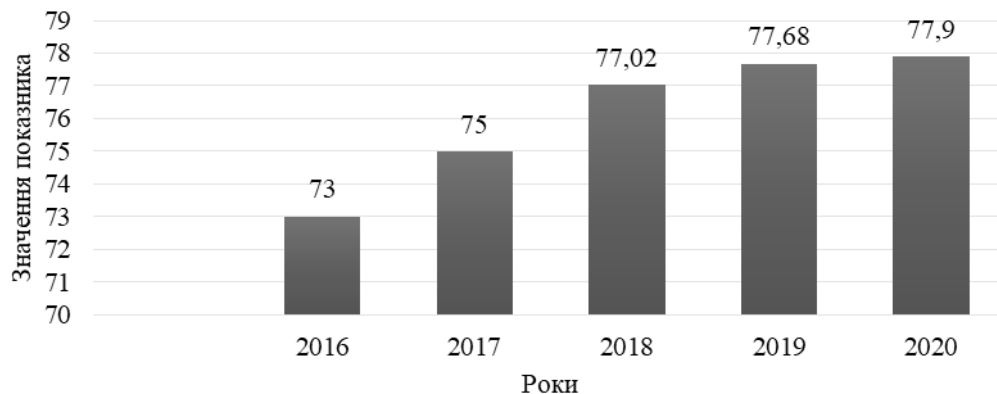


Рис. 2. Динаміка значення Індeksu легкості ведення бізнесу Іспанії в 2016-2020 рр.
(складено автором на основі даних [2])

Індекс легкості ведення бізнесу охоплює 12 напрямків регулювання бізнесу від започаткування до закриття. Дані чинники є ключовими і стосуються головних напрямів регулювання бізнесу, що є необхідними майбутньому інвестору для ефективного планування своєї діяльності [2].

Індекс економічної свободи – показник, який щорічно розраховується Wall Street Journal і Heritage Foundation для більшості країн світу з 1995 р. (у 2019 р. – для 186 країн) [3]. Даний індекс базується на 10-ти субіндексах, що розраховуються за шкалою від 0 до 100. За Індексом економічної свободи Іспанія займає 57 місце (рис. 3), зі значенням показника 65,7 зі 100 можливих.

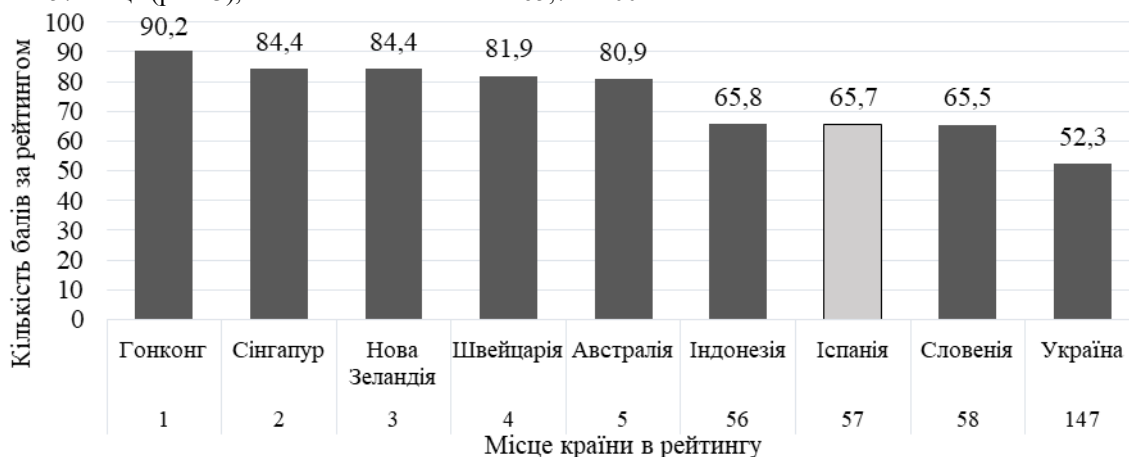


Рис. 3 Місце Іспанії в рейтингу Індексу економічної свободи 2019
(складено автором на основі даних [3])

Показник 100 дорівнює максимальній свободі: свобода бізнесу, свобода торгівлі, податкова свобода, державні витрати, грошова свобода, свобода інвестицій, фінансова свобода, захист прав власності, свобода від корупції, свобода трудових стосунків. Динаміку зміни показника Іспанії за останні 10 років зображено на рис. 4.

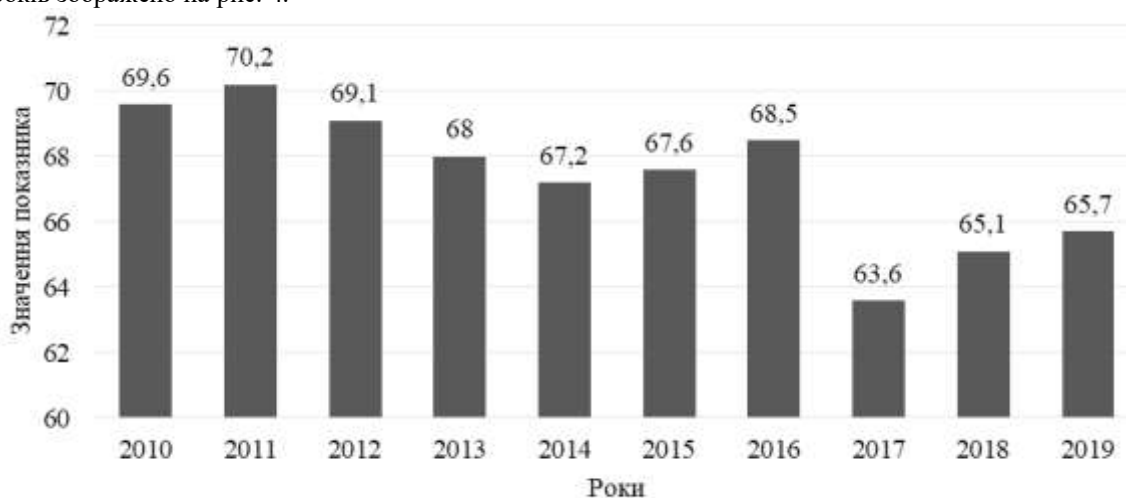


Рис. 4. Динаміка значення Індексу економічної свободи Іспанії в 2010-2019 рр.
(складено автором на основі даних [3])

Усі країни за цим індексом діляться на такі групи: вільні – з показником (80-100), в основному вільні (70-79,9), помірно вільні (60-69,9), в основному невольні (50-59,9), деспотичні (0-49,9). Відповідно до даного поділу Іспанія з показником 65,7 є країною з помірно вільною економікою.

Список використаної літератури:

1. Стратегії високотехнологічного розвитку в умовах глобалізації : національний та корпоративний аспекти: монографія // [Н. П. Мешко, О. М. Сазонець, О. А. Джусов, О.В. Пирог, С.Е. Сардак] ; під редакцією д-ра екон. наук, професора Н. П. Мешко. – Донецьк: Юго-Восток, 2012. – 472 с.
2. Doing Business [Електронний ресурс]. – 2020. – Режим доступу до ресурсу: <https://www.doingbusiness.org/en/reports/global-reports/doing-business-2020>.
3. Index of economic freedom [Електронний ресурс] // The Heritage foundation. – 2019. – Режим доступу до ресурсу: https://ueff.org/images/UEFF/content/indices/heritage/heritage_index_2019.pdf.

Котвіцька А.О., студ. групи МЕ-2
Науковий керівник: Бондарчук В.В., к.е.н., доц.,
доцент кафедри міжнародних економічних відносин
Державний університет «Житомирська політехніка»

ОГЛЯД УГОД ПРО ЗОНУ ВІЛЬНОЇ ТОРГІВЛІ МІЖ УКРАЇНОЮ ТА КРАЇНАМИ СВІТУ

Зона вільної торгівлі (англ. Free Trade Area - FTA) – це один з типів міжнародної інтеграції, під час створення якої, утворюється регіон в якому країни-учасники, згідно з укладеним міжнародним договором, зменшують або скасовують всі митні збори, податки та кількісні обмеження під час взаємної торгівлі. Але за кожною країною-учасницею залишається право на самостійне врегулювання торговельних відносин та визначення торговельного режиму стосовно країн, які не є учасниками даного договору.

Для даного типу інтеграції необхідне чітке дотримання правил, які стосуються визначення країни походження товару. Дані правила та їх запровадження є невід'ємною частиною Угоди про зону вільної торгівлі, необхідні для з'ясування, до яких товарів, що переміщуються через митний кордон країн-учасниць, можливо застосувати пільги та преференції, що прописані в Угоді.

На сьогодні більша частина регіональних торговельних угод укладається у форматі Зони вільної торгівлі. Угоди про ЗВТ можуть відкрити стратегічно необхідні ринки, для обох сторін угоди, з відносно мінімальною затратою зусиль та максимальним збереженням суверенітету.

Головним завданням Угод про зону вільної торгівлі є регулювання відносин між країнами, які її підписали. Дані угоди передбачають створення сприятливих умов для торговельно-економічного співробітництва між країнами. Для України головною метою укладання ЗВТ є захист та просування національних товаровиробників та експортерів, а також забезпечення збалансованої тарифної політики. Це дієвий та ефективний інструмент, який сприяє зростанню обсягів експорту. Створення ЗВТ передбачає скасування всіх або більшості бар'єрів, які можуть виникати під час торгівлі між країнами.

Кожна країна може укладати Угоди про зону вільної торгівлі з окремими країнами або групами країн, в необмеженій кількості. Україна ж має Угоди про вільну торгівлю з 46 країнами світу (28 країн ЄС, Македонія, Чорногорія, Канада та Ізраїль). Також тривають переговори з Туреччиною, Сербією та Китаєм.

У період з 1992 по 2002 роки Україна підписала двосторонні угоди державами-членами СНД (Азербайджан, Білорусь, Вірменія, Грузія, Казахстан, Киргизстан, Молдова, Таджикистан, Туркменістан, Узбекистан), а також ЗВТ з Македонією. Дані угоди були створені до вступу України у Світову організацію торгівлі (2008 рік), тому були примітивними та не мають положень необхідних для реального урегулювання суперечок.

У зв'язку з приєднанням України до Регіональної Конвенції про Пан-Євро-Середземноморські преференційні правила походження у лютому 2018 року, було переглянуто деякі з цих Угод про вільну торгівлю, зокрема:

в угоду з Грузією (від червня 1996 року) були внесені зміни (у травні 2019 року), які допоможуть використовувати положення даної Конвенції, а також використовувати ідентичні правила походження товарів;

відбувались переговори, стосовно перегляду положень Угоди про зону вільної торгівлі з Македонією (2018 рік), у бік посилення торговельно-економічного співробітництва.

У червні 2012 року Україна підписала наступну Угоду про ЗВТ з країнами Європейської асоціації вільної торгівлі (Ісландія, Ліхтенштейн, Норвегія, Швейцарія). Основний напрямок угоди лібералізація торгівлі товарами, послугами та державних закупівель.

У вересні того ж року, була підписана угода з країнами Співдружності незалежних держав. Напрямок угоди тільки на спрощення торгівлі між країнами-учасницями. З січня 2016 року Російська Федерація в односторонньому порядку призупинила дію Угоди у двосторонніх відносинах з Україною.

У січні 2013 року укладений договір з Чорногорією, основна ціль: лібералізація торгівлі товарами та послугами.

Угода про зону вільної торгівлі з Європейським союзом набрала чинності з вересня 2017 року, але починаючи з січня 2016 року Україна вже отримує несиметричні преференції для українських експортерів. Основний напрямок Угоди на лібералізацію торгівлі товарами, послугами та державних закупівель, а також поступове законодавче наближення та економічна інтеграція.

Липень 2016 року – підписана Угода з Канадою, набрання чинності серпень 2017 року. Передбачає спрощення торгівлі товарами та державних закупівель.

Останньою, на даний момент, країною з якою Україна підписала Угоду про зону вільної торгівлі це Ізраїль. Угода поширюється тільки на спрощення торгівлі товарами, але вже йдуть переговори, щодо розширення угоди та включення в неї пунктів щодо спрощення торгівлі послугами.

На сьогодні активно відбуваються переговорні процеси стосовно укладення Угоди про Зону вільної торгівлі з Туреччиною. Текст Угоди повинен охопити спрощення торгівлі товарами та послугами, правила конкуренції, врегулювання спорів, визначення преференційних правил походження товарів, захисні заходи тощо.

У 2018 році Міністерство економічного розвитку і торгівлі України, розпочало переговори з урядом Китайської Народної Республіки, щодо утворення зони вільної торгівлі.

Імплементація поглибленої і всеохоплюючої зони вільної торгівлі з Європейським союзом, направлена на лібералізацію торгівлі товарів та послуг та поступове наближення та гармонізацію законодавства і нормативно регуляторної бази, безумовно, в економічних інтересах країни. Експортери отримали доступ до нового, великого та стабільного ринку збуту своїх товарів. Також українські компанії отримали можливість імпортувати новітні інвестиційні товари за нижчими цінами, а українські споживачі отримують більший асортимент товарів.

Список використаної літератури:

1. Державна служба статистики України: Зовнішньоекономічна діяльність URL: https://ukrstat.org/uk/operativ/menu/menu_u/zed.htm
2. Міністерство економічного розвитку і торгівлі України: Україна почала застосовувати положення Конвенції Пан-Євро-Мед URL: <https://www.kmu.gov.ua/news/ukrayina-pochala-zastosovuvati-polozhennya-konvenciyi-pan-uevgo-med>
3. Міністерство закордонних справ України: Європейська інтеграція URL: <https://mfa.gov.ua/uevropejska-integraciya>
4. Посольство України в Канаді: Торговельно-економічне співробітництво між Україною та Канадою URL: <https://canada.mfa.gov.ua/posolstvo/94-torgovelyno-jekonomichne-spivrobitnictvo-mizh-ukrajinoju-ta-kanadoju>
5. Угода про асоціацію між Україною та Європейським союзом URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/984_011
6. Угода про вільну торгівлю між Україною та Канадою URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/en/124_052-16

Майданік І.П., к.соц.н.,
с.н.с. сектору міграційних досліджень
Інститут демографії та соціальних досліджень
ім. М.В. Птухи НАН України

ВПЛИВ ЗОВНІШНЬОЇ ТРУДОВОЇ МІГРАЦІЇ НА ЕКОНОМІКУ УКРАЇНИ: ЕКСПЕРТНІ ОЦІНКИ ТА ГРОМАДСЬКА ДУМКА

Процеси трудової міграції глибоко укорінені в економічну систему країни, оскільки породжуються, переважно, відсутністю достатніх можливостей для забезпечення гідного рівня життя для реальних та потенційних мігрантів. З цієї причини, дослідження міграційного впливу на українську економіку набувають все більшої актуальності та ваги, особливо враховуючи окупацію Криму, військові дії на Сході країни, несприятливу епідеміологічну ситуацію та інші фактори, що зменшують надходження до державного бюджету та збільшують його видатки. У ситуації обмеження внутрішніх резервів, Україна повинна зосередитись на ефективному залученні та використанні всіх зовнішніх ресурсів, у тому числі це стосується грошових переказів від мігрантів з-за кордону. Пандемія коронавірусу, що нині вирує у глобальному масштабі, за оцінками світових експертів призведе до вкрай негативних наслідків для економічної системи¹. Італія на сьогодні найбільше з Європейських держав постраждала від поширення коронавірусної інфекції, Іспанія та Німеччина поступово наближаються до неї за кількістю інфікованих осіб². Зазначені країни приваблювали велику чисельність мігрантів з України тому закриття бізнесу, падіння виробництва та інші негативні явища в економіці цих країн впливатимуть на процеси подальшої трудової міграції з нашої держави та українську економічну систему. Теоретичні та емпіричні дані, наведені у цій публікації, ґрунтуються на дослідженнях докризового періоду, їх цінність зростатиме паралельно до відновлення світової економіки.

Оцінювання впливу трудової міграції на соціально-економічний розвиток України завжди здійснюється на двох рівнях: експертному та побутовому. Науково обґрунтовані оцінки експертного рівня базуються на даних наявної статистики, вибіркових обстежень і відображають максимально наближену до реальності ситуацію в країні. Ставлення пересічних громадян до цієї проблеми формується, переважно, з власних спостережень та фрагментарних відомостей, оприлюднених у ЗМІ, соціальних мережах або почутих від друзів, родичів та інших осіб. На рівні невеликої локальної спільноти деякі побутові оцінки можуть характеризуватися високим ступенем достовірності, проте у переважній більшості випадків їм бракуватиме державницького бачення. Погляди українських мешканців на проблематику зовнішньої трудової міграції як такі також потрапляють у поле зору науковців у вигляді предмета вибіркових соціологічних досліджень, оскільки вони впливають на низку важливих аспектів соціального самопочуття населення.

Міграції можуть впливати на економічне зростання країни походження через пропозицію робочої сили, продуктивність, зміну розмірів та частоти грошових переказів тощо. Величина цього впливу, його (де)стабілізуючий потенціал залежить, згідно з результатами теоретичних розвідок закордонних експертів, від стадії міграційного циклу, на якій знаходиться певна країна. Модель життєвого циклу міграції концептуалізує наявність п'яти стадій міграції, кожна з яких пов'язана з різною конфігурацією можливостей, загроз та викликів для економічного зростання країни походження³.

Вибуття значної кількості мігрантів, що спостерігається на першому етапі зазначеного життєвого циклу, означає зменшення пропозиції робочої сили на ринку праці країні походження і зазвичай викликає згортання виробництва, за винятком тих ситуацій, коли у держави наявна велика кількість безробітних. З продовженням еміграційних процесів, залученням нових категорій мігрантів, виробництво продовжує зменшуватися. На цьому етапі знижуються інформаційні та інші витрати, що необхідно інвестувати у переміщення за кордон. Це заохочує членів домогосподарства приєднуватися до первинних мігрантів, збільшує чисельність громадян, які використовують працевлаштування за кордоном як джерело забезпечення засобів для існування. На цьому етапі економіка країни починає пристосовуватися до міграційних процесів. Подальше продовження возз'єднання сімей за кордоном призводить до

¹ Carlsson-Szlezak P., Reeves M., Swartz P. What Coronavirus Could Mean for the Global Economy [Електронний ресурс] – режим доступу: <https://hbr.org/2020/03/what-coronavirus-could-mean-for-the-global-economy>

² COVID-19 CORONAVIRUS PANDEMIC [Електронний ресурс] – режим доступу: <https://www.worldometers.info/coronavirus/>

³ Louka T. Katseli, Robert E.B. Lucas, Theodora Xenogiani, Effects of Migration on Sending Countries: What do we Know? – 2006, 90 p. (P. 27) [Електронний ресурс]. – режим доступу: http://www.un.org/esa/population/migration/turin/Symposium_Turin_files/P11_Katseli.pdf

стабілізації пропозиції робочої сили. Країни походження на цьому етапі, зазвичай, переживають підйом економічної активності за рахунок переказів, реструктуризації економіки чи накопичення людського капіталу. Поступова інтеграція міжнародних мігрантів у країнах призначення сприяє побудові транснаціональних соціальних мереж. Показники економічного зростання залишаються додатними, їх підживлюють перекази, які продовжують надходити до країни. Створення об'єднань, спілок чи товариств із залученням мешканців країн призначення та походження покращує міжнародні зв'язки та посилює ринкову активність. З плином часу мігранти вивчають особливості функціонування ринків в обох країнах і стають гарними торговими та інвестиційними посередниками. В результаті цих процесів зростає інвестиційна та підприємницька активність в країні походження. Дефіцит працівників задовольняється за рахунок прибуття іммігрантів з інших, частіше за все, сусідніх, країн. Імміграція низькокваліфікованих працівників часто співпадає у часі з процесами зворотної міграції.

Наведена аналітична конструкція є теоретичним узагальненням, її недоцільно застосовувати з однаковою вірогідністю для всіх країн світу. Однак звертання до цієї теоретичної моделі є надзвичайно корисним для України, оскільки дозволяє визначити місце нашої держави у структурі міграційного циклу, оцінити наявні ресурси, проаналізувати поточні загрози і прогнозувати майбутні, використовувати досвід інших держав як орієнтир для власних політичних дій.

Погляди на роль міграції у становленні вітчизняної економіки, що панують у громадській думці нашої країни, які розглядаються у цій публікації, отримані у ході вибіркового опитування проекту ТЕМПЕР, проведеного у 2017-2018 рр. у Львівській, Тернопільській, Івано-Франківській та Чернівецькій областях. У ході цього дослідження було опитано 736 зворотних мігрантів, які працювали в Італії або Польщі протягом щонайменше двох місяців, та 509 осіб без міграційного досвіду.

Згідно з результатами, отриманими у ході опитування ТЕМПЕР, більшість зворотних мігрантів (67,0%) та осіб, які не мають досвіду закордонного працевлаштування (72,9%), вбачають переважно позитивний вплив зовнішньої міграції українців на економіку нашої держави (табл. 1). Частки осіб, які вважають, що українці, які мігрували в Європу з кінця 1990-х років, погіршують вітчизняну економічну систему є незначними і становлять 3,4% та 7,7% відповідно. Поверненці частіше ніж немігранти висловлювали думку про відсутність будь-якого впливу закордонного працевлаштування на економіку (29,2% та 19,4% відповідно). Оцінка впливу процесів зворотної міграції на українську економічну систему є подібною: переважна більшість поверненців (66,3%) та немігрантів (70,8%) вважають, що українці, які повернулися з Європи починаючи з 2000-х років, покращують економіку України.

Таблиця 1
Оцінки респондентів щодо впливу зовнішньої міграції та повернення на економіку України, %

	поверненці	немігранти
<i>Загалом, чи можна сказати, що українці, які мігрували в Європу з кінця 1990-х років, роблять економіку України:</i>		
кращою	67,0	72,9
ні кращою, ні гіршою	29,2	19,4
гіршою	3,4	7,7
<i>Загалом, чи можна сказати, що українці, які повернулися з Європи починаючи з 2000-х років, роблять економіку України:</i>		
кращою	66,3	70,8
ні кращою, ні гіршою	32,7	27,0
гіршою	1,0	2,2

Джерело: результати опитування, проведеного у ході проекту ТЕМПЕР

Таким чином, експертне середовище та оцінки українських мешканців збігаються, відзначаючи важливу роль трудових міграцій у функціонуванні економічної системи. Міграційні виклики та можливості залежать від життєвого циклу міграції на якому знаходиться певна країна. Кризові явища, спричинені глобальною пандемією коронавірусної інфекції, впливаючи на економіку України та важливих країн призначення, у майбутньому матимуть помітні наслідки для міграційної сфери.

Маковська А.О., студ. 3-го курсу
Науковий керівник: Севрук І.М., к.е.н., доц.
Київський національний торговельно-економічний університет

СУЧАСНІ КОНЦЕПЦІЇ МАРКЕТИНГУ: ОСОБЛИВОСТІ ЗАСТОСУВАННЯ В МІЖНАРОДНОМУ СЕРЕДОВИЩІ

У сучасних умовах розвитку господарської діяльності людей, що характеризується загостренням конкурентної боротьби, складними моделями виробництва, великою інформаційною забезпеченістю та ефективністю зовнішньоекономічної діяльності, важливими також є підходи до використання інструментів маркетингу. До того ж міжнародний маркетинг значно посилюється завдяки інтернаціоналізації світової економіки, розвитку міжнародної торгівлі, а також активному переміщенню капіталів та робочої сили [1].

Сучасні зміни потребують нового підходу до класичних теорій, які вже відстають від викликів ХХІ століття. Американський фахівець Ф.Котлер у своїй роботі «Десять смертних гріхів маркетингу» визначає найбільш слабкі сторони класичних маркетингових програм, до яких відносяться: несерйозне ставлення та аналіз конкурентів; слабкість брендової політики та проблеми в маркетинговому плануванні; недостатня кількість знань щодо власного ринку та споживачів; нерозуміння потреб та смаків своєї цільової аудиторії тощо. Основною думкою його роботи є те, що успішні колись маркетингові стратегії не спрацьовують сьогодні, вони вимагають якісних змін, оскільки середовище, на які вони орієнтовані, трансформується щодня [2].

Саме тому з'являються нові підходи для вирішення низки проблем та розуміння самого терміну «маркетинг». Серед таких концепцій, яким вдалося відчутно природу сучасних інновацій і вдосконалити класичні стратегії, слід виокремити теорії «блакитного океану» та «багряного океану», «фіолетової корови» та «економіки вражень», «бізнес у стилі фанк» та «чорного лебедя», «караоке капіталізму». Розглянемо найяскравіші з них та з'ясуємо як саме вони застосовуються у міжнародному середовищі.

Стратегії океанів були розроблені Чан Кімом і Рене Моборн з Інституту стратегії блакитного океану. Як «червоний і блакитний океани» є символами ситуації на наявних та потенційних ринках.

«Блакитні океани» - це невідомий ринковий простір, де є безмежні можливості. У цих океанах виробники формують попит, а не перерозподіляють наявний. Компанія, що концентрується на ідеї, яка перебуває поза стандартного конкурентного поля, стає монополістом, здатним встановити правила гри. Сам Кім переконаний: креативність, технології, мотивована команда, розроблення зрозумілої стратегії – це те, що потрібно бізнесу для ефективного руху до успіху.

Для того, щоб продемонструвати ідею «блакитного океану», візьмемо циркову індустрію, що втрачала свою популярність через сучасні захоплення дітей. Cirque du Soleil – компанія, що не використовувала класичні складові цирку, а вибрала лише кращі його елементи – акробатику, яскраві вистави тощо. Завдяки новій концепції цирку вдалося змінити свою цільову аудиторію. Перейшовши на платоспроможних дорослих, Cirque du Soleil менш ніж за 20 років заробили стільки, скільки заробляє звичайний цирк за 100 років. Цей приклад показує, що для успіху не треба створювати принципово нову нішу, де немає конкуренції. Необхідно зрозуміти яку інноваційну цінність хоче мати ваша компанія і за рахунок неї вивести діяльність на новий вищий рівень.

Стратегія «багряного океану» - це повна протилежність попередній, адже тут компанії розвиваються у конкурентному середовищі. Умовою посилення компанії є вилучення найменш ефективних конкурентів. Пропозиція кожного із учасників поступово втрачає свої особливості, конкуренція стає жорстокішою, а відтак забарвлює океан у червоний колір [3]. Ніяка, навіть дуже вигідна, ринкова позиція не може гарантувати довготривалого прибутку. Чим довше компанія залишається на ринку, тим більше її успіх залежить від умінь формувати новий попит, створювати і завойовувати нові сегменти.

Подивимося на досвід таких компаній як Apple та Microsoft. За останні 20 років Apple прийняли ряд вдалих кроків у створенні нових ринків – iPod, iTunes, iPhone, App Store, iPad тощо. Ринкова капіталізація Apple зросла у 75 разів, а продажі й прибуток злетіли до небес. У той же час ринкова капіталізація Microsoft зросла лише на 3 %, а дохід став удвічі менший. Microsoft значно відстали через те, що вони не орієнтувалися на нові потреби та створення перспективних ринків, тому 80% прибутку приносять усе ж ті, старі підрозділи – Windows та Office. На прикладі роботи Apple можна зробити такі висновки: для того, щоб функціонувати на ринку «багряних океанів», необхідно ефективно застосовувати технологічні інновації, створювати унікальну продукцію, а також важливим є орієнтація не тільки на вже існуючих клієнтів, але й на тих, хто ще не вживає вашу продукцію, адже саме вони знають усі недоліки. Якщо ці люди ставатимуть споживачами вашої продукції, то ви рухаєтесь у правильному напрямку.

Про важливість інновацій також нагадує американський вчений Сет Годін у своїй теорії «фіолетова корова». З часом людина втомлюється емоційно і їй важко вразити. Подібних розробок на ринку багато, саме тому товар повинен гарно подаватися й виділятися. Інновації в виробництві важливі, але не менш важливими вони є і в просуванні та збуті продукції та послуг [4].

Чудовим прикладом компанії, що використовує цю стратегію, є Tiffany. Блакитна коробочка Tiffany стала слоганом, який не потребує слів. Вони виділяють свій продукт та роблять його впізнаваним серед мільйонів. Також прикладом особливої подачі є американська компанія Case Curad. Вона займається виготовленням лейкопластирів з картинками персонажів мультфільмів. Діти просять батьків купляти саме його, адже можна зібрати цілу колекцію улюблених героїв.

Основною ідеєю книги шведських професорів К.Нордстема і Й.Ріддерстрале «Бізнес у стилі фанк» є те, що лише безперервний потік творчих ідей, нестандартний підхід забезпечують ефективність компанії. Світ занадто швидко змінюється, традиційні знання та парадигми застарівають, досягти успіху може тільки той, хто відрізняється від усіх. Головним виступає саме клієнт, смаки та вподобання якого змінюються щодня. Тому слід не втрачати можливості, а швидко пристосовуватися до тенденцій та виділятися серед інших. Не останню роль у цій концепції грає й керівник компанії, який має мотивувати свою команду, яка складається з людей, що відрізняються своїми поглядами та стилем життя. Їх несхожість, креативність, ініціативність здатні створити той особливий продукт [5].

Прикладом компанії, що знайшла свій товар є Chevrolet. Кожен рік в Саудівську Аравію продається 75000 мікроавтобусів Chevrolet Suburban. Паломникам дозволяється заїжджати в Мекку лише на автомобілях певних параметрів і єдиною машиною, яка під них підходить є Chevrolet Suburban. Американська компанія, що проявила уважність створила те, що дозволяє заробляти великі гроші в досить малій ніші. До компаній, що застосовують творчий підхід і весь час змінюються за тенденціями також відносяться відомі нам Amazon, Nike, Disney, Starbucks.

Останньою, але не за значенням, є концепція, яка в першу чергу орієнтується на споживача – «економіка вражень». Головною ідеєю є те, що традиційні складові комплексу маркетингу – продукція, ціна і якість – зараз недостатні для боротьби за споживача. Він шукає щось автентичне, атмосферне, емоційне. Дуже важливо створити позитивне враження, яке поділяється на такі види: заспокійлива дія, що формується, коли певний продукт викликає сентиментальність та симпатію до бренда; збудження, коли бренд може піднімати настрій, викликати відчуття неповторності; безпечність, коли продукт асоціюється безпекою та впевненістю; повага та схвалення, що виникають коли певна мара викликає самоповагу або симпатію інших людей [6].

Компанією, що застосовує цю концепцію, є Діснейленд. У Діснейленді існує сектор Tomorrowland, який дозволяє заглянути у майбутнє. Діти та дорослі втрачають відчуття часу та отримують настільки сильні враження, що неодмінно хочуть повернутися знову. Ще одним прикладом є готель Ritz-Carlton в штаті Флорида. Коли в готель перейшов на електронні картки замість ключів, керівництво вирішило роздати непотрібні дверні ручки, на яких були вирізані символи готелю – лев і корона. Таке рішення стало чудовим маркетинговим кроком, адже отримати ручку захотіли більше 6000 людей. Ці елементи готелю стали матеріальною згадкою, стимулом для того, щоб пережити моменти ще раз.

Отже, можемо стверджувати, що компанії, які зможуть змінити свої стратегії діяльності, створити відповідальну команду, активно слідкувати за тенденціями та впроваджувати інновації та новітні технології, зможуть не лише вистояти, але й зберегти тенденції зростання. Споживачі, їх смаки та захоплення, мають спонукати до втілення нових ідей та створення унікальних продуктів. Необхідно переосмислити роль маркетингу як філософії та практики сучасного бізнесу.

Список використаної літератури:

1. Джоббер Д. Принципи й практика маркетингу, Д.Джоббер. – М.: Вільямс, 2000 – 360с.;
2. Котлер Ф. Десять смертних гріхів маркетинга. / Ф.Котлер; пер.с англ. - М.: Альпіна Паблишерз, 2010 – 157с.;
3. Р.Моборн, К.Чан. Стратегія блакитного океану /Рене Моборн, Кім Ві Чан; пер.з англ. – М.: Ігор Андрущенко, 2016 – 384с.;
4. Годин.С. Фиолетовая корова.Сделай свой бизнес выдающимся / С.Годин; пер.с англ.- М.: Манн, Иванов и Фербер, 2010 – 176с.;
- 5.Риддерстрале. Бизнес в стиле фанк.Капитал пляшет под дудку таланта / Риддерстрале,Нордстрем; пер..с англ. – М.:П.Павловский – 2011- 296с.;
6. Джозеф Пайн II.Аутентичность.Чего по-настоящему хотят потребители / Дж.Пайн,Дж.Гилмор. – М.:BestBusinessBooks, 2009 - 246с.;

Мартиненко О.М., студ. групи МЕ-2,
Шиманська К.В., д.е.н., доц.,
завідувач кафедри цифрової економіки та
міжнародних економічних відносин
Державний університет «Житомирська політехніка»

ПІДХІД ДО ПОЗИЦІОНУВАННЯ ІМПОРТНОГО ТОВАРУ ПРИ ЙОГО ВИВЕДЕННІ НА РИНОК УКРАЇНИ (НА ПРИКЛАДІ ПИВА)

При виведенні товару на зарубіжний ринок компанія стикається з новим для неї маркетинговим середовищем, яке впливає на вибір засобів використання маркетинг мікс. Тому при ухваленні рішення щодо експортної експансії на зарубіжному ринку споживчих товарів, обов'язковим є дослідження, по-перше, культури споживання продукту, і по-друге, його розуміння у системі задоволення споживчих потреб.

Тому предметом даного дослідження стала візуалізація пива як споживчого товару на ринок України. Як об'єкт дослідження використано продукти концерну AB InBev EFES Ukraine, які працюють над виведенням своїх продуктів на ринок споживчих товарів України.

Візуалізація продукту використовується для залучення широкої аудиторії споживачів. Для товарних компаній цільовою аудиторією є покупець, тому для продукту мають бути створені візуальні матеріали для покупців. У зв'язку з тим, що досліджуваний продукт виводився на ринок України, нами обмежено дослідження вивченням використання засобів візуалізації у реалізації комунікаційної політики компанії.

Рекламна фотографія помітно відрізняється від звичних фото, що ми звикли бачити. У рекламі повинні переважати незвичність та оригінальність. Одна з найважливіших вимог до готового продукту – це бездоганне технічне виконання. Об'єкт візуалізації повинен бути показаний в кращому світлі. Від рекламної фотографії потрібно емоційність, щоб не залишати глядача байдужим.

Зображення повинно бути зрозумілим для кожного. Двозначність в рекламі не прийнятна, так як вона веде до створення так званого образу- "вампіра", тобто в рекламі одного продукту може бути закладений інший. Рекламна ілюстрація повинна розкривати глядачеві сутність пропонованого товару.

За загальноприйнятою методикою ВООЗ споживання алкоголю вимірюється кількістю літрів чистого етилового спирту на людину. Країни Європи очолюють рейтинг по вживанню алкоголю. За даними звіту ВООЗ, перші місця займають південноєвропейські країни (переважно п'ють вино), найнижчі – північ Європи (вживають міцні напої). Серед європейських країн лідирує Україна за часткою споживання міцних алкогольних напоїв – 51,5% [1].

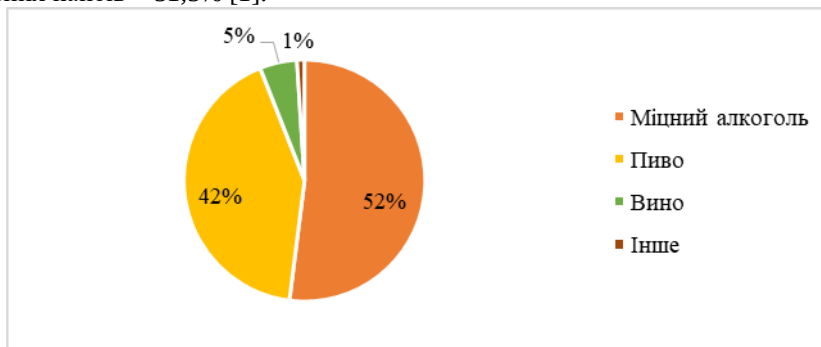


Рис. 1. Структура споживання алкоголю в Україні (за даними звіту ВООЗ у 2018 р.)

Для дослідження було визначено цільову аудиторію, яка охопила понад 500 осіб. За допомогою опитування з'ясовано, що 83% опитаних вживають алкоголь, зокрема, 74% опитаних вживають пиво. За даним опитування:

- 26% вживають пиво декілька разів на місяць;
- у 21% споживання залежить від періоду в житті;
- 20% не вживають алкогольні напої;
- 17% вживають кілька разів на рік;
- 14% кілька разів на тиждень;
- 2% вживають пиво кожного дня (рис. 2).



Рис. 2. Структура споживання пива опитаними

Для товарного позиціонування нами вивчено схильність споживачів на цільовому українському ринку споживати окремі марки імпортного продукту.

Ми з'ясували, що більшість опитуваних споживають Corona Extra, понад 26%, 15,5% споживають BUD, Stella Artois 9%, Staropramen 4,7% (рис. 3).

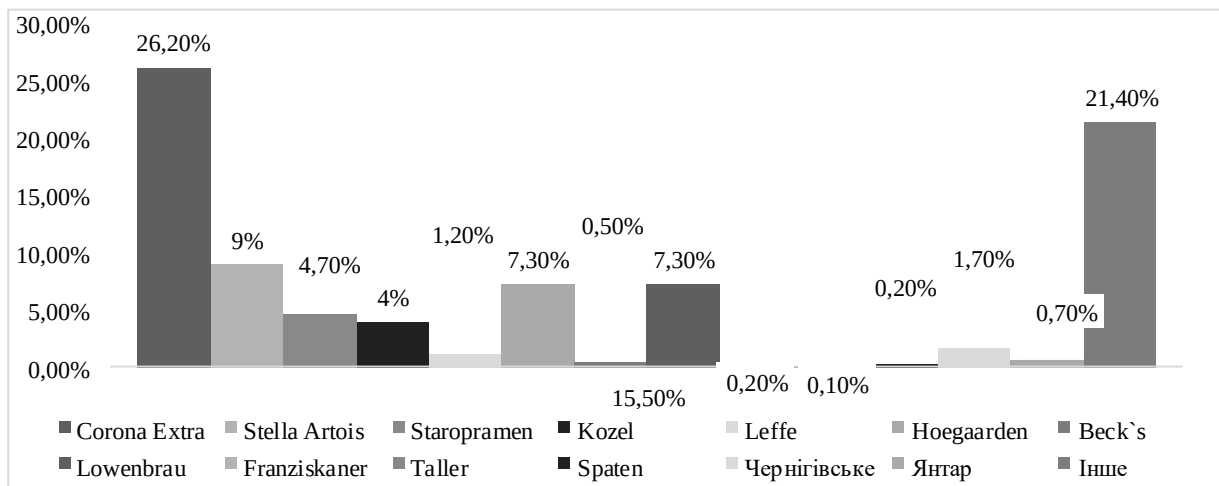


Рис. 3. Аналіз споживчих уподобань

У результаті маркетингового аналізу з'ясовано, що цільовою аудиторією досліджуваного продукту при виході на український ринок є: 64% споживачів до 21 року, 16% 22-26 років, 27-35 років 10%, 36-45 років 8%, 45+ років лише 2%.

Таким чином, саме за допомогою цих даних, було виявлено, що основною цільовою аудиторією продукту є молодь, яка активно звертає увагу на рекламу, особливо на неординарне та цікаве представлення продукту. Тому основною ідеєю проекту може виступити гуманізація, тобто зображення пива через призму образів молоді у 21 столітті. Такий метод візуалізації був вибраний через те, що саме таких проектів ще не було на українському ринку зі сторони міжнародних алкогольних компаній.

Зокрема, пропонуємо у рекламі не відштовхуватись від попередніх рекламних проектів, а осучаснити марки, тобто як би бренд виглядав в дану епоху.

BUD – провідний бренд пива, що входить до ТОП-100 брендів. BUD називають Королем пива. Можемо його зобразити у вигляді впевненого та успішного хлопця.

Stella Artois – вишукане та легке пиво, яке можна зобразити у вигляді дівчини, яка стильно виглядає, наприклад, осучаснені 60-ті роки у її стилі.

Отже, можна дійти висновку, що однією з найважливіших складових рекламної комунікації при виході на зарубіжний ринок є візуалізація – зображення інформації через фото/відео контент. Найчастіше успіх продажів залежить від одного вдалого рекламного рішення. За допомогою незвичної рекламної компанії, що створена безпосередньо для певної країни чи регіону, можна привернути більше кількість споживачів та збільшити кількість продажу продукції. = на цільовому ринку.

Список використаної літератури:

1. Global status report on alcohol and health 2018 [Електронний ресурс] - Режим доступу: <https://apps.who.int/iris/bitstream/handle/10665/274603/9789241565639-eng.pdf?ua=1>

**Мельник А.Ю.
Лежєнькова В.Г., к.е.н., доц.
кафедри світової економіки**

Київський національний торговельно-економічний університет

ІННОВАЦІЙНИЙ РОЗВИТОК СВІТОВОЇ ЕКОНОМІКИ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

Сучасні світові тенденції господарського розвитку показують, що практика стратегічного управління економічними системами різних країн зазнала ряд істотних змін. Глобальні трансформації спостерігаються у всіх сферах господарського розвитку. Однією з головних проблем в умовах загострення конкурентної боротьби є отримання конкурентних переваг у сфері високих технологій, консолідація дій з міжнародними інститутами по становленню нової високотехнологічної економіки в масштабі всього світу. Без глибокого вивчення глобальних інноваційних процесів і стратегій національних економік стає неможливим прогнозування розвитку світової економіки.

Дослідження теоретичних основ глобалізації світової економіки дозволило розглядати дане явище з різних сторін. По-перше - це закономірний історичний еволюційний процес, який має відповідні витoki, рушійні сили (Інтернаціоналізація, інтеграція, конкуренція, підприємництво, концентрація капіталу, розвиток телекомунікацій, освіти міжнародних формувань), дія яких призводить до виникнення феномена єдиного світового економічного простору (Економічного, фінансового, інформаційного, виробничо-технологічного). По друге - це довгостроковий фактор формування світового суспільства і впливу на розвиток національних економік. Всі ці фактори сприяють перетворенню глобалізації в домінуючу тенденцію світового розвитку.

Під впливом глобалізації відбувається зміна пріоритетів в політиці забезпечення глобальної конкурентоспроможності та конкурентоспроможності окремих національних економік. В результаті цього важливою ознакою сучасного розвитку економік провідних країн світу стає їх інноваційна спрямованість, яка полягає в системній зміні стану базових складових, що визначають рівень економічного зростання, за рахунок безперервної і цілеспрямованої інноваційної діяльності.

Обґрунтовано, що глобальний рівень інноваційної діяльності передбачає міжнародний поділ праці між суб'єктами глобальних ринків високотехнологічної продукції на основі оптимальності факторних витрат і об'єднання ресурсів з метою розробки та впровадження інновацій, що мають глобальні наслідки. Концептуальні засади високотехнологічної економіки досліджені в контексті парадигми постіндустріального розвитку. Зміст парадигми постіндустріального розвитку високотехнологічної економіки полягає в зміні філософії, принципів, механізмів отримання глобальних конкурентних переваг, організації інноваційної та виробничої діяльності підприємств, в зміні імперативів інноваційного розвитку національних економік.

В умовах постіндустріального розвитку зростає значення технологічної інтеграції, під якою запропоновано розуміти процес вибору і поєднання широкого спектру можливих технологій, що включає всі етапи НДДКР, забезпечує подальшу взаємодію між розробниками, сферою виробництва і просуванням продуктів і надає переваги компанії в якості продуктів і швидкості виходу на глобальні ринки.

Сфера високих технологій, що стала драйвером економічного розвитку в багатьох країнах, володіє специфічними рисами, серед яких можна виділити наукоємність, високий потенціал зростання і очікувані доходи в поєднанні з високим інвестиційним ризиком.

Характерні ознаки розвитку високотехнологічної економіки.

В умовах розширення міжнародного науково-технологічного обміну і формування глобальної мережі патентної інформації значно розширився спектр технологій, які стали доступні компаніям.

На основі розвитку інформаційних технологій істотно змінилися не тільки умови, масштаби, швидкість і джерела обміну і отримання необхідних знань, а й характер конкуренції (конкурентні переваги отримують ті компанії, які більш досконально здійснили відбір і моделювання потрібних знань і технологій).

Особливістю продукції, заснованої на знаннях, є значні витрати на її розробку і виробництво при відносній дешевизні тиражування, що виступає важливим мотивом конкурентної боротьби компаній при розробці високотехнологічних продуктів.

Інноваційний розвиток світової економіки є наслідком реалізації стратегій економічного розвитку країн, регіонів і корпорацій, а також діяльності наднаціональних інститутів у сфері регулювання операцій з інтелектуальними ресурсами на глобальних ринках високотехнологічної продукції.

Стратегію інноваційного розвитку країн світової економіки можна визначити, як сукупну діяльність взаємопов'язаних суб'єктів міжнародних економічних відносин щодо визначення пріоритетів розвитку,

вибору механізмів і інструментів досягнення поставлених цілей, організації та управління інноваційною діяльністю з метою отримання конкурентних переваг на глобальних ринках.

Можна виділити наступні закономірності інноваційної діяльності компаній в умовах глобалізації світової економіки:

- Тенденція до концентрації інвестицій і результатів інноваційної діяльності у обмеженій кількості країн, які визначають основні напрямки світового розвитку (США, Японія, Німеччина, Франція, Великобританія);
- Використання успішних стратегій інноваційного розвитку провідними компаніями світу впливає на рівень їх міжнародної конкурентоспроможності на світових ринках високотехнологічної продукції і може сприяти перерозподілу впливу країн в глобальній економіці;
- Ефективність використання інноваційних ресурсів в міжнародній інноваційній діяльності визначає рівень інноваційного потенціалу підприємств і корпорацій, які в своїй сукупності формують економічний потенціал національних економік і складають основу міжнародної конкурентоспроможності країн на глобальних ринках.
- Спостерігається причинно-наслідкова залежність між рейтингом національних компаній у сфері R & D і рейтингом країн за глобального індексу конкурентоспроможності GCI.

Розрізняють такі принципи управління міжнародної інноваційної діяльності:

- пріоритетності інноваційного виробництва над традиційним;
- економічності інноваційного виробництва;
- гнучкості і циклічності інноваційного виробництва;
- вмотивованості інноваційної діяльності;
- системності в управлінні інноваційною діяльністю.

В результаті дослідження особливостей розвитку світового ринку високих технологій встановлена його фрагментарність в умовах глобалізації. У таблиці 1 держави світу згруповані в рамках загального рейтингу за показником експорту високих технологій. В свою чергу, високий рівень експорту високих технологій в динамічно розвиваються країнах є наслідком транснаціоналізації їх економік під впливом глобалізації.

Таблиця 1

Рейтинг країн світу по показнику експорту високих технологій

Місце	Країна	Експорт(\$)	Місце	Країна	Експорт(\$)
1	Німеччина	209,610,181,434	8	Малайзія	90,395,903,009
2	Південна Корея	192,789,656,676	9	Нідерланди	85,790,941,660
3	Гонконг	161,877,635,731	10	Велика Британія	76,533,157,578
4	США	156,365,524,736	47	Україна	1,247,555,874
5	Сінгапур	155,446,548,683	48	Хорватія	1,011,939,688
6	Франція	117,814,412,441	49	Люксембург	858,269,925
7	Японія	111,020,443,595	50	Мальта	766,126,821

Встановлено, що в країнах, що належать до інноваційних лідерів, спостерігається висока концентрація найбільш рентабельних видів бізнесу, переважно високотехнологічна структура національного виробництва, зосередження найбільших фінансових потоків. Управління міжнародної інноваційною діяльністю необхідне розглядати як систему, яка забезпечує інноваційні конкурентні переваги суб'єкта управління, формування високотехнологічного бізнесу і в кінцевому підсумку - високотехнологічної економіки (макрорівень), на основі чого визначено систему механізмів управління міжнародної інноваційною діяльністю.

Висновок. Забезпечення глобальної конкурентоспроможності окремих країн в умовах глобалізації світового економічного простору неможливо без підвищення інноваційної активності суб'єктів світової і національної економіки. У зв'язку з цим, розвиток інноваційного процесу є стратегічним пріоритетом державної соціально економічної політики багатьох країн світу. Інструменти державної політики по підтримки інноваційного процесу і його стимулюванню мали безпосередній вплив на інноваційну активність компаній і збільшення світового обсягу високотехнологічного експорту. У свою чергу лідерами інноваційного розвитку стали ті країни, які своєчасно почали використовувати широкий арсенал інструментів стимулювання інноваційної активності у різних суб'єктів економіки.

МАРКЕТИНГОВА СТРАТЕГІЯ АДАПТАЦІЇ РЕКЛАМНИХ ЗВЕРНЕНЬ НА МІЖНАРОДНИХ РИНКАХ

XXI століття- ера потужного інформаційного розвитку, в якому вагоме місце займає реклама, яка є найдієвішим та найзастосовнішим засобом впливу на споживачів. Не замислюючись, ми спостерігаємо рекламу кожного дня, адже вона перетворилася на засіб формування наших потреб та смаків. Нам пропонують взяти участь в різних заходах, піти в музей на виставку, сходити в кінотеатр на прем'єру нового фільму, нам пропонують новий продукт або ж давно знайому продукцію, ми подорожуємо- все це завдяки рекламі, але в свою чергу реклама може задовольняти нас та нести розважальний характер або ж навпаки ображати честь та гідність людини [1,5].

Реклама поділяється на такі види, як:

1. локальна реклама (від конкретного місця продажів до окремого населеного пункту);
2. регіональна реклама (охоплює певну частину країни);
3. загальнонаціональна реклама (здійснюється в масштабах цілої держави);
4. міжнародна реклама.

Міжнародна реклама визначається як платна форма неособистого представлення товару, ідеї або послуги на зовнішньому ринку. Вона виходить від товаровиробника або від торгового посередника.

Як інструмент політики просування товару реклама має особливо важливе значення для просування на зовнішньому ринку споживчих товарів. Один із основоположних принципів сучасного маркетингу та реклами відомий як AIDA . В основу цього правила покладено чотири ступеня сприйняття реклами:

1. увага (Attention);
2. інтерес (Interest);
3. бажання (Desire);
4. дія (Action) [2,3,5].

Здійснення реклами на міжнародному ринку є одним із найбільш складних процесів реалізації міжнародного маркетингу, адже він обумовлений великою кількістю факторів, бо між багатьма країнами світу є значні відмінності у здійсненні рекламної діяльності, що істотно впливає на можливості.

Види факторів можна класифікувати наступним чином:

1. Рівень розвитку культури країни- визначає погляди, цінності які виховуються соціумом, сім'єю, школою, релігією, тощо. Це впливає на те, що в певній країні створюється певна цільова аудиторія, яка впливає на пропозицію товарів. Тому для кожного ринку потрібно уважно та детально обирати найбільш відповідний слоган, ілюстрації, кольори, символи.

2. Використання мови – один із найважливіших чинників впровадження міжнародної реклами, адже необхідно враховувати текстовий слоган, бо текстова реклама на одній мові може бути ефективною, але в свою чергу може бути зовсім неприйнятною при перекладі на іншу мову. Наприклад, коли Persi прибула на китайський ринок, їх гасло Persi «Повертає вас до життя» було переведено на китайську, але не так як хотіли самі виробники. Проблема полягала в тому, що китайська версія означала, що Persi «Повертає Ваших предків з могили». Тому використання коректного перекладу є важливим чинником у міжнародній рекламі.

3. Стан економіки – існує різний рівень розвитку економіки країн, який визначає неоднозначну купівельну спроможність населення та їх неоднакове забезпечення товарами та послугами. Як наслідок цього, неоднакова доступність окремих засобів розповсюдження міжнародної реклами. Країни, що розвиваються та промислово розвинені країни мають доступ до радіомовлення, телебачення та Інтернету, в свою чергу найменш розвинуті країни мають в більшості випадків доступ до радіомовлення в той час, як Інтернет у цих країнах є обмежений, або використання його неможливе.

4. Існуючим законодавством – потрібно враховувати те чи інше законодавство країн.

5. Наявністю засобів розповсюдження міжнародної реклами – до них відносяться: реклама в пресі, друкована реклама, теле- і радіореклами, аудіовізуальна реклама, зовнішня реклама (в тому числі реклама на транспорті і на вулиці), реклама на місці продажу (мерчандайзинг), внутрішня реклама, сувенірна реклама, пряма поштова реклама, зв'язки з громадськістю, виставки та ярмарки, комп'ютеризована реклама (в тому числі реклама в Інтернеті).

6. Рівнем конкуренції, що склалась, також обов'язкова умова – це врахування конкуренції на тому чи іншому ринку [2,3].

Окрім цього в багатьох країнах сформувався певний менталітет у сприйнятті та довірі до реклами. Наприклад, однією зі складових рекламної кампанії в США є тиск на споживача, нав'язування товару, значне його порівняння з іншими аналогічними товарами конкурентів з метою виділення переваг. Особливістю є простота та лаконічність, а також велике значення має саме слово, оскільки американці схильні запам'ятовувати рекламні слогани та джінгли.

Ринок реклами Великобританії довгий час тримали американці. З часом англійці почали відходити від американського стилю і зараз англійська реклама завжди відрізнялася високою якістю, хорошим креативом і тонким гумором.

Реклама Японії характеризується вмінням поєднувати бурхливий технологічний розвиток та крайній консерватизм традиційного суспільства. У основі реклами – система знаків та символічне мислення.

Французи не довіряють рекламі, тому прямолінійна реклама у них не приживається. Реклама у Франції стримана, обхідна, з непрямыми аргументами. В основі рекламного звернення – ідея, яка повинна “спокусити” споживача на купівлю.

У Китаї уряд повністю контролює рекламну галузь країни, встановлюючи чіткі обмеження та вимоги, в свою чергу реклама дещо нагадує вітчизняну рекламу 90-х років.

В Україні реклама характеризується індивідуальним спрямуванням, вона спрямована на формування демократичної політичної культури, демократичних цінностей [4].

Отже, проаналізувавши вищезгадані фати, можна дійти висновку, що реклама – це важлива частина просування продукту. Від неї залежать багато факторів, такі як: сприйняття продукту, його популяризація, зростання попиту на нього, зацікавленість, тощо. Також, потрібно пам'ятати, що високопрофесійна реклама впливає на зростання ринку для всієї категорії даного продукту, але, на жаль, існує так звана «чорна» реклама, яка «вбиває» продукт для всіх операторів ринку. Сучасний споживач вимагає поважного відношення до себе, вивчення своїх глибинних мотивів, формування трендів та ретельного підходу до інформаційних повідомлень.

Список використаної літератури:

1. Стандарти недискримінаційної реклами за ознакою статі: українська практика та міжнародний досвід: монографія / І. Лирик, Л. Магдюк, М. Лирик, О. Грей, О. Давліканова, О. Суслова, Є. Ромат, С. Лерке, Т. Прима, за заг. ред. к.е.н., доц. Лирик І.В. – К.: ТОВ «Видавничий Будинок «Аванпост-прим», 2011 - 88 с.;
2. Акуліч, І.Л.. Міжнародний маркетинг: навч. посібник / І.Л. Акуліч. - Мн. Обчислюємо. шк., - 544 с., 2006;
3. Болл Дж. Реклама [Текст]: Пер. с англ. / Под ред. О. А. Третьяк, Л. А. Волковой, Ю. Н. Каптуревского / Дж. Болл. – СПб: Питер, 2007. – 167 с. – ISBN 765-3298-21-3;
4. Порівняльна характеристика споживачів і особливості рекламних комунікацій в країнах США, Японії, Європи, України – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.managerhelp.org/hoks-312-2.html>.
5. Dynamics of International Advertising: Theoretical and Practical Perspectives 2nd Edition/ Barbara Mueller- Peter Lang Inc., International Academic Publishers; 2 edition (December 21, 2010).-368p. pages.

ІНТЕЛЕКТУАЛЬНА ВЛАСНІСТЬ ЯК СКЛАДОВА ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ В УМОВАХ ГЛОБАЛЬНИХ ПЕРЕТВОРЕНЬ

Функціонування інтелектуальної власності є однією з визначальних складових інноваційного розвитку України і дієвим інструментом підвищення конкурентоспроможності національної економіки на основі її інтелектуального ресурсу.

Україна, визначаючи свій вектор подальшого економічного розвитку в сучасному геоекономічному просторі у жорстких умовах ринкової економіки, наголошує на інноваційному шляху, який для країни, виходячи з її потенціалу, є не тільки реальним, але й фактично єдиним у сучасних умовах переходу розвинених країн світу від економіки індустріального типу до постіндустріальної економіки. Забезпечення конкурентоздатності економіки та досягнення успіху Україною на інноваційному шляху її розвитку вже неможливо без ґрунтового осмислення сучасного стану такого впливового чинника економіки, як інтелектуальна власність. Разом з тим, економіку України вже неможливо уявити і без надійної системи правової охорони інтелектуальної власності.

Однією з основних проблем сучасності, що з року в рік набирає ваги, виступає проблема забруднення довкілля. Нині масштаби антропогенних впливів на біосферу настільки великі, що загрожують перерости в повномасштабну екологічну катастрофу. Питання захисту довкілля й клімату більше не можна відкладати на потім.. Зміна клімату є одним з викликів ХХІ століття, і діяти потрібно негайно, інакше непоправної шкоди для екосистем планети може бути завдано вже найближчим часом.

Боротьба зі зміною клімату є складним глобальним завданням, але здійсненним і можливим. Задоволення сьогодишніх потреб людини не повинне суперечити інтересам майбутніх поколінь і завдавати шкоди навколишньому середовищу.

Зелені інновації – створення і поширення технічних засобів для протидії зміні клімату – можуть зіграти головну роль у боротьбі проти виснаження земних ресурсів. Людству потрібно встигнути створити доступні альтернативні джерела енергії, і ці перегони вже почалися. Збалансована система інтелектуальної власності може зіграти надзвичайно важливу роль у сприянні створенню, поширенню й застосуванню чистих технологій».

Якщо говорити про українських розробників екологічних інновацій, то вони охоплюють чимало секторів, найбільші з яких – системи енергоефективності, системи вентиляції й кондиціонування, рішення для відновлюваної енергетики й «зеленого» будівництва, а також логістика й фармацевтика. Важливо не лише розробити та впровадити у виробництво екологічний продукт чи технологію, але й захистити їх у правовому полі. Патент додає вартості будь-якому проєкту. Виняткові права, надані патентом, можуть мати вирішальне значення для процвітання інноваційних підприємств. Найкорисніше й затребуване досягнення в галузі науки і техніки не буде основою для економічного розвитку та пошани творця, якщо той не забезпечить інновацію охоронними документами, що гарантують захист законодавством держави.

У сфері екологізації важливий кожен крок, кожна перемога. Те, наскільки «зеленим» стане наше майбутнє, залежить від наших дій і рішень. Завдяки інноваційному мисленню та стратегічному використанню прав інтелектуальної власності нам цілком під силу забезпечити екологічно сталий розвиток.

Отже, система інтелектуальної власності є могутнім інструментом, що стимулює винахідницьку ініціативу у сфері охорони навколишнього середовища, сприяє створенню продуктів і послуг, необхідних нам для «зеленого» майбутнього, розробці та впровадженню «чистих» технологій. Вона захищає комерційну вигоду власників об'єктів ІВ, зусилля яких направлені на вирішення проблеми зміни клімату, інформує про сучасні досягнення та майбутні напрями науковотехнічних досягнень у запобіганні екологічній катастрофі.

Плющ Д.С. аспірант
Шнирков О.І. к.е.н., проф.

Інститут міжнародних відносин
Київського національного університету імені Тараса Шевченка

ЕФЕКТИ ТОВАРНОЇ ДИВЕРСИФІКАЦІЇ ЗОВНІШНЬОЇ ТОРГІВЛІ УКРАЇНИ ВНАСЛІДОК СТВОРЕННЯ ЗОНИ ВІЛЬНОЇ ТОРГІВЛІ З ЄС

Підписання Україною Угоди про зону вільної торгівлі з Європейським союзом - важливий крок на шляху інтеграції країн у світову економіку. Протягом останніх років проєвропейський напрям інтеграції України супроводжувався переорієнтацією торгівлі та зміною товарної структури торгівлі. Створення зони вільної торгівлі між Україною і ЄС вплинуло на трансформацію товарної експортної спеціалізації України щодо країн Європейського Союзу.

В 2013 р. показник диверсифікації експорту України становив 0,61, а вже в 2018 р. - 0,65. Індекс диверсифікації зовнішньої торгівлі України в 2013 р. становив 0,39, в 2018 р. - 0,36. В цілому, даний показник говорить про вузький перелік товарів, що експортуються за кордон. Враховуючи, що показник диверсифікації залежить від кількості товарів та частки кожного з них у сукупному торговельному потоці, можна зробити висновок про невисокий рівень диверсифікації експорту [1].

Динаміку індексів диверсифікації зовнішньої торгівлі України в 2013-2018 рр. наведено в табл. 1.

Таблиця 1

Індекс диверсифікації зовнішньої торгівлі України в 2013-2018 рр.

	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Експорт	0,61218	0,668574	0,682545	0,666316	0,679218	0,650576
Імпорт	0,39041	0,41444	0,434736	0,39221	0,38477	0,359061

Джерело: [1]

Таким чином, згідно з табл. 1, товарна структура торгівлі України свідчить про вузькість її асортименту. До основних товарних категорій експорту України в 2018 р. належать: продукція АПК (39,3% загального експорту); чорні метали (24,6%); машини і обладнання (9,8%); мінеральні продукти (9,2%). До основних товарних категорій імпорту України з ЄС в 2018 р. належать: мінеральні продукти (24,9%), машини і обладнання (20,9%), продукція хімічної промисловості (12,3%), аграрна продукція (8,8%).

Аналогічною є ситуація торгівлі України з ЄС, де переважну частину структуру торгівлі займає продукція всього декількох товарних груп. До основних товарних категорій українського експорту в ЄС належать: чорні метали (18,4% у експорті до ЄС); електричні машини і устаткування (11,8%); зернові культури (11,0%); руди, шлаки та зола (9,0%); насіння та плоди олійних рослин (5,8%); жири та олії тваринного або рослинного походження (5,7%); деревина і вироби з деревини (5,2%). У імпорті з ЄС до України домінують такі товарні категорії: котли, машини, апарати і механічні пристрої (13,9% у імпорті з ЄС); енергетичні матеріали; нафта та продукти її перегонки (13,7%); наземні транспортні засоби (9,6%); електричні машини і устаткування (8,2%); фармацевтична продукція (6,1%); полімерні матеріали, пластмаси (6,0%) [2].

Загалом, українська економіка характеризується високим рівнем товарної концентрації експорту. Експорт України є концентрованим, що збільшує його чутливість до шоків, а отже його кількісні та вартісні обсяги можуть суттєво коливатись; і в цілому товарна структура експорту є більш концентрованою, ніж структура експорту розвинених країн [3, с. 23].

Динаміку зміни індексу концентрації зовнішньої торгівлі України в 2013-2018 рр. представлено в табл. 2.

Таблиця 2

Індекс концентрації зовнішньої торгівлі України в 2013-2018 рр.

	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Експорт	0,119936	0,127161	0,134918	0,14612	0,141523	0,139899
Імпорт	0,138236	0,128229	0,126203	0,083152	0,092332	0,093154

Джерело: [4]

При цьому, протягом 2013-2018 рр. спостерігається ефект концентрації експорту товарів з України в проєвропейському напрямку. Протягом 2013 р. експорт товарів до країн ЄС становив 16 758,6 млн дол. США, СНД - 22 077,3 млн дол. США, країн Азії - 16 813,0 млн дол. США. Вже в 2018 р. обсяг експорту товарів до Європи становив 20 158,5 млн дол. США, СНД - 6 363,1 млн дол. США, країн Азії - 13 486,0 млн дол. США. Більш того, для торгівлі України з ЄС характерна значна концентрація на невеликій групі країн. На Польщу, Німеччину, Італію доводиться більше 40% зовнішньої торгівлі України з країнами ЄС.

Таким чином, з підписанням Угоди про асоціацію з ЄС для України умови зовнішньої торгівлі з європейськими торговельними партнерами значно покращилися. При цьому, спостерігається ефект переорієнтації торгівлі України в сторону ринків ЄС. Втім, концентрація торгівлі в межах декількох товарних груп і переважно в проєвропейському напрямку створює нові ризики залежності від зміни кон'юнктури та умов торгівлі на міжнародному ринку та потребує пошуку шляхів диверсифікації торговельного співробітництва України з іншими країнами світу. При таких обставинах для забезпечення зростання обсягів зовнішньої торгівлі необхідно активізувати пошук внутрішніх резервів підвищення конкурентоспроможності вітчизняної продукції та диверсифікації експортних позицій в глобальному економічному просторі.

Список використаної літератури:

1. Офіційний сайт UNCTAD [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://unctadstat.unctad.org/wds/ReportFolders/reportFolders.aspx>
2. Офіційний сайт Міністерства закордонних справ України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://mfa.gov.ua>
3. Біла книга. Як реалізовувати експортний потенціал України за умов глобалізації [Електронний ресурс] - К., 2016. - Режим доступу : http://www.ier.com.ua/files/publications/Books/2016/White_book_export_UKR_2016.pdf.

**Прокопчук М.Б., студ. групи МЕ-2,
Каленчук Л.В., к.е.н., доц.
кафедри цифрової економіки та міжнародних економічних відносин
Державний університет «Житомирська політехніка»**

СУЧАСНИЙ СТАН ІНОЗЕМНОГО ІНВЕСТИВАННЯ В ЕКОНОМІКУ УКРАЇНИ

На тлі нинішніх непростих політико-господарських подій, що характеризуються глибокими перетвореннями у всіх сферах господарської системи країни, наростанням економічної та екологічної кризи, і поглибленням інтеграції України з іншими країнами, особливої актуальності набуває вирішення двох взаємопов'язаних проблем - забезпечення конкурентоспроможності вітчизняної продукції на світовому і національному ринках та підвищення ресурсоефективності економіки.

В умовах розвитку економічної кризи активізація інвестиційної діяльності стає одним із пріоритетних завдань, що вимагає невідкладного вирішення на всіх рівнях господарювання. Без розв'язання цієї проблеми стають неможливими перспективи оновлення виробництва на якісно новому рівні, підвищення ефективності господарської діяльності, створення конкурентоздатної економіки світового рівня.

В Україні іноземні інвестиції є визначальною передумовою розвитку національної економіки та важливим індикатором умов підприємницької діяльності, саме тому виникає необхідність зосередити увагу на питаннях іноземного інвестування.

Україна має значний інвестиційний потенціал, зокрема: володіє багатими природними ресурсами; має вигідне географічне положення; сприятливий клімат, родючі ґрунти для ведення сільськогосподарського виробництва; розвинену транспортну інфраструктуру. Привабливість української економіки для іноземних інвесторів пов'язана з наявністю відносно дешевої кваліфікованої робочої сили, з налагодженням зв'язків з європейськими країнами тощо. Надходження іноземних інвестицій поліпшує стан та ефективність національного господарства, сприяє залученню інноваційних технологій, поліпшенню якості продуктів харчування вітчизняного виробництва, насиченості внутрішнього ринку високоякісними товарами, створенню нових робочих місць, нарощуванню експортного потенціалу, використанню ресурсів, налагодженню економічних зв'язків між господарюючими суб'єктами тощо.

Однак інвестиційна привабливість України сьогодні залишається низькою через несприятливий інвестиційний клімат. Події 2013–2015 рр. в Україні суттєво вплинули на національну економічну систему, що призвело до низки негативних тенденцій основних макроекономічних показників, у тому числі мало вплив на кількість та якість залучених іноземних інвестицій, адже їхня ефективність залежить не стільки від кількісних обсягів, скільки від зумовлених ними якісних перетворень в економічних відносинах та розвитку економіки. Саме діючий збройний конфлікт на сході країни має значний вплив на іноземне інвестування, низка іноземних компаній прийняли рішення припинити діяльність та залишити країну (або вирішили припинити подальше інвестування) до покращання загальних умов діяльності. З початку 2014 р. Україна втратила 10,3 млрд. дол. інвестицій, у той час як приплив капіталу становив 1,9 млрд. дол. [1].

За результатами аналізу капітальних інвестицій за видами економічної діяльності станом на 2019 рік можна сказати, що найбільшу частку капітальних інвестицій залучає промисловість – 39,7%, що складає 231849,5 млн. грн., сільське господарство – 9,45%, тобто 55254,2 млн. грн. та будівництво – 10,2%, тобто 59681,1 млн. грн [1].

Варто зазначити, що галузева структура інвестицій в основний капітал не є оптимальною: інвестиції в промисловість не становлять навіть половини обсягів усіх інвестицій, тоді як вартість основних фондів є домінуючою, а сільське господарство маючи надзвичайно великий потенціал, інвестується взагалі незначною мірою.

Підводячи підсумки, зауважимо, що Україна залишається привабливою для інвестицій, хоча і з високими ризиками в інвестуванні. Водночас вона не знаходиться осторонь світових процесів, є достатньо інтегрованою у світове господарство і порушення макростабільності на зовнішніх ринках має свій відголос в Україні.

З метою подальшого покращення інвестиційного клімату України актуальним на сьогодні є питання удосконалення правової та організаційної бази для підвищення дієздатності механізмів забезпечення сприятливого інвестиційного клімату й формування основи збереження та підвищення конкурентоспроможності вітчизняної економіки.

Список використаної літератури:

1. Сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.ukrstat.gov.ua.

Ostapenko Y.A.,
Associate Professor of Management Accounting, Business Analytics and Statistics,
PhD, Associate Professor, State Fiscal Service University of Ukraine,
Ostapenko A.V., a student
Kyiv National University of Culture and Arts

INTERNATIONAL TOURISM AND GLOBALIZATION

The current stage of development of the world economy is characterized by the dominance of the service sector both in the structure of national production in most countries of the world and in the system of international economic relations.

The development of the international services market is one of the manifestations of globalization.

The essence of global alliances lies in the pooling of human, financial and scientific and technical resources by different firms to achieve certain goals in the most effective way - through cooperation.

In international tourism, the process of globalization is best followed by the example of the tourist accommodation sector, in which TNCs take the form of hotel chains or chains. Establishing global alliances is a common practice in various sectors of the tourism industry. A striking example of such unions is the global computer reservation systems for a wide range of travel goods and services, from air travel, rail travel and package tours, to car rentals, hotel reservations or tickets to a football game or concert. The most famous of these systems are Amadeus and Galileo, which are also present in the Ukrainian market of transport and tourist services.

For the tourism industry, the main area of interaction is airline agreements that are related to incentive programs for regular customers. They aim to secure passengers to a particular carrier by providing them with substantial discounts. This impedes the transfer of passengers to other airlines. The manifestation of globalization processes in tourism is the implementation of joint projects that involve the involvement of natural, cultural, historical and logistical resources of several countries.

In addition to global alliances, strategic alliances are also emerging. Global unions are characterized by changes in property relations. Strategic alliances are based on the agreement of the parties and do not affect property relations, so they are more widespread.

Strategic alliances can take different forms: consortia, joint ventures of strategic nature, etc. They are aimed at achieving long-term competitive advantage for alliance companies as part of their global strategy.

In the hospitality industry, strategic alliances are formed between several companies for the joint implementation of services, the creation of a single marketing network, coordinated marketing activities, large financial investments. The main motive behind such an association is the promotion of hotel company brands in the market. Within the alliance, a product from one firm opens the opportunity for another to enter the market, and by dividing the financial risk, both of them go bankrupt in adverse economic conditions.

The globalization of tourism also has negative consequences that directly or indirectly affect the development of the tourism industry. These are environmental problems, disease outbreaks and epidemics in various parts of the world, and the threat of terrorist attacks. Most of these problems are regional in nature, but globalization is forcing the entire tourism industry to respond to them.

A tourist as a person is a natural producer of a tourist product that actually travels by plane or hitchhiking, moves in space, and a tourist is a certain entity as a unity of tour producers, promotions of travel. In the broad sense of the word, a tourist is a cultural entity that engages in a cultural dialogue and becomes a subject of certain meta-historical, metacultural, meta-artistic interactions.

In this context, service, product, and competitiveness become a kind of cultural activity that unfolds in different configurations. Yes, advisory and training, technical and technological services are provided. Marketing studies are conducted, specific databases are created, differentiated and certain tourism brands are created, vertical and horizontal production, management relationships are established, as well as groups and sub-structures of potential cluster members. All this helps to provide tourist services systematically.

The impact of globalization processes on international tourism in the world is increasing, due to the increased contribution of international tourism to the balance of payments of the country, ensuring employment of the population, promoting diversification of the economy, and the rational use of recreational resources. In modern conditions, globalization of international tourism has become one of its key characteristics, a qualitatively new stage of development of the world tourism market, which in general meets the conditions of world economic development.

Процевят О.С., аспірант
Науковий керівник: Ішук С.О., д.е.н., проф.,
завідувач відділу проблем реального сектору економіки регіонів
ДУ «Інститут регіональних досліджень імені М.І. Долишнього НАН України»

ОСОБЛИВОСТІ ДИВЕРСИФІКАЦІЇ ЕКСПОРТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ УКРАЇНИ

В умовах економічної інтеграції України до стандартів та норм країн Європейського Союзу особливого значення набувають процеси розроблення та впровадження механізмів нарощення експортного потенціалу України. У такому напрямі винятковий акцент потрібно зробити саме на диверсифікації експортного потенціалу України. Це, своєю чергою, дозволить розширити товарну номенклатуру експорту тих товарів, які користуються значним попитом на світовому ринку, та збут яких забезпечить отримання очікуваного рівня прибутковості.

За висновками Міжнародного торгового центру (International Trade Centre) [1], для України найкращим варіантом диверсифікації експортного потенціалу виступатиме експорт такої продукції:

- 1) деревина в необробленому вигляді (код 4403Хс) (деревнообробна промисловість);
- 2) кобальтові матові та проміжні продукти; кобальт, порошок, необроблений (код 810520) (металургійна промисловість);
- 3) суміші сечовини та аміачної селітри (код 310280) (хімічна промисловість);
- 4) алюміній, нелегований, необроблений (код 760110) (металургійна промисловість);
- 5) дріт, алюміній, нелегований (>7 мм) (код 760511) (металургійна промисловість);
- 6) автомобільні транспортні засоби для перевезення людей, крім інших (код 8703ХХ) (автомобілебудівна промисловість);
- 7) целюлоза хімічна деревна, сода / сульфат (не хвойні, (напів-) вибілені) (код 470329) (целюлозно-паперова промисловість);
- 8) неочищена мідь (код 740200) (металургійна промисловість);
- 9) ферохром $\geq 4\%$ вуглецю (код 720241) (металургійна промисловість);
- 10) метанол «метиловий спирт» (код 290511) (хімічна промисловість);
- 11) гідроортофосфат діафонію (код 310530) (хімічна промисловість);
- 12) феросилікохром (код 720250) (хімічна промисловість);
- 13) крафтлайнер небілений, без покриття, в рулонах > 36см (код 480411) (целюлозно-паперова промисловість);
- 14) туші свині, заморожені (код 020321) (тваринництво);
- 15) сирий цукровий тростин (код 1701ХХ) (рослинництво);
- 16) жирна шорстка шерсть, не кардирована / розчесана (510111) (текстильна промисловість);
- 17) целюлоза хімічна деревна, сода / сульфат (хвойні, (напів-) вибілені) (код 470321) (целюлозно-паперова промисловість);
- 18) бавовна, некартована / розчесана (код 520100) (текстильна промисловість);
- 19) машини для обробки даних (код 8471ХХ) (машинобудівна промисловість);
- 20) краби, заморожені (код 030614) (рибництво);
- 21) туша вівці, заморожена (код 020441) (тваринництво);
- 22) зернові продукти (1008Хb) (рослинництво);
- 23) нікелеві матові продукти (код 750110) (металургійна промисловість);
- 24) цинк необроблений, не легований, <99,99% цинку (код 790112) (металургійна промисловість);
- 25) кінське м'ясо (код 020500) (тваринництво).

Поряд з тим, для України найлегше диверсифікувати експортний потенціал через таку продукцію, як: [1]: феросилікохром; туші свині, заморожені; туша вівці, заморожена; зернові продукти; кінське м'ясо.

При тому, слід відмітити, що світовий ринок експорту користується значним попитом на таку продукцію, як автомобільні транспортні засоби для перевезення людей, крім інших та машини для обробки даних[1].

Таким чином, опираючись на вище представлені результати, варто відмітити, що Україні потрібно переходити на інноваційний тип економічного розвитку для виробництва конкурентоспроможної інноваційної продукції. Адже відомо, що на сьогодні у структурі світового експорту домінуючу частку займає саме інноваційна продукція. З огляду на те, Україна має кардинально змінити існуючі тенденції у експорті та перейти від експорту сировини та напівфабрикатів до експорту інноваційної продукції, потреби на яку диктує світовий ринок.

Список використаної літератури:

1. International Trade Centre. URL: <https://exportpotential.intracen.org> (дата звернення 29.03.2020).

Саакян А.Д., студ. групи МЕМ-1
Науковий керівник: Шиманська К.В., д.е.н.,
завідувач кафедри цифрової економіки
та міжнародних економічних відносин
Державний університет «Житомирська політехніка»

КЕШБЕК СЕРВІСИ ЯК НАСТУПНИЙ ЕТАП РОЗВИТКУ ЕЛЕКТРОННОЇ КОМЕРЦІЇ В УКРАЇНІ ТА СВІТІ

Електронна комерція щодня відкриває великі можливості для розвитку світової торгівлі, особливо в умовах пандемії. Більшість малих та середніх підприємств у своїх бізнес-моделях передбачали виключно офлайн просування продукції. Тому раптове обмеження на здійснення фізичних операцій створили значні бар'єри для багатьох з них. При цьому потреба трансформувати власний бізнес за новим зразком з'явилася в один день, зробивши неконкурентоздатними бізнеси, які йшли еволюційним шляхом цифровізації та впровадження елементів онлайн-операцій.

За даними сайту Ecommerce Europe, майже 67% населення України використовували Інтернет у 2019 році та лише 22% з них здійснювали покупки в мережі. При цьому продажі електронної комерції в Україні в 2018 році досягали 1,86 мільярда євро. За дослідженнями Л.Ф. Соколенко, «найбільше підприємства користуються посиланнями на веб-сайт підприємства у соціальних мережах (31,6% малих, 41,8% середніх та 60,2% великих підприємств), що пов'язано з цифровізацією інструментів маркетингових стратегій сучасних компаній та розширення їх доступу до цільової категорії споживачів товарів та послуг через технології SMM (Social media marketing). На другому місці для суб'єктів малого та середнього підприємництва стоїть використання веб-сайту для обслуговування клієнтів, що набуває особливого значення в умовах майже цілодобового доступу населення до гаджетів та персоналізації користувацького інтерфейсу. Це здійснюють 35,5% малих, 40,1% середніх та 45,3% великих підприємств» [5]. Пророкують, що з настанням пандемії ці показники значно зростуть. У світлі останніх подій на базі цього ресурсу був навіть створений інформаційний центр присвячений COVID-19, де висвітлюється досвід Європейських країн у боротьбі з наслідками поширення захворювання.

За І. Антоноховою електронна комерція – «це будь-які форми ділових угод, при яких взаємодія сторін здійснюється електронним способом замість фізичного обміну чи безпосереднього фізичного контакту і в результаті якого право власності чи право користування товаром або послугою передається від однієї особи іншій. Простіше кажучи, це механізм, який спрощує та пришвидшує обмін благами» [1].

Адже, електронна комерція не потребує локалізації за визначеним місцем знаходження, є можливість багатосторонньої взаємодії, тобто більше, ніж два учасника одночасно. Існування нового механізму торгівлі автоматизує усі процеси, здешевлює ведення бізнесу, є ефективним засобом проведення маркетингових досліджень, а також здійснення операцій розрахунків.

Зрозуміло, що враховуючи всі міри та застереження, запроваджені країнами світу, їх чекають чималі втрати. Можемо пояснити це тим, що підприємства деяких галузей, наприклад, туризму чи сфери готельно-ресторанного бізнесу взагалі можуть збанкрутувати, якщо вчасно не зреагують на теперішню ситуацію, оскільки їх бізнес базується на транскордонному переміщенні осіб, яке певний час буде обмежене (туризм) та активній офлайн бізнес-стратегії (готельно-ресторанний бізнес).

У зв'язку з цим вважаємо, що цей час галузі, що знаходяться в зоні ризику, мають використати для активного покращення своєї репутації в очах клієнтів, створюючи цінність саме в період кризи. Це простими словами дозволить компаніям бути з ними «в одному човні», і тим самим зменшити фінансовий удар, максимально підлаштувати свій продукт під актуальну потребу споживача. Тому особливо важливо зараз компаніям в цілому та їх окремим сегментам діяльності вийти в онлайн.

З даних центру Інформаційного центру електронної комерції стосовно коронавірусу, на початку березня значно зросли продажі в Інтернеті. Особливо це стосується продуктів харчування, засобів гігієни та товарів для здоров'я. Так, за даними опитування, що проводив Internet Retailing 25 березня 2020 року, у Великобританії серед 1000 респондентів близько 24% покупців визнали, що змінили спосіб покупки (в основному вони виходять в Інтернет замість офлайн) і що вони збережуть таку поведінку навіть після того, як криза мине.

Якщо фізичні магазини й надалі стикнуться з обмеженнями і будуть повністю зачинені в деяких європейських країнах, це може означати серйозну залежність компаній від бізнес-моделі роздрібною торгівлі в мережі Інтернеті. Це визначає нові виклики для компаній, адже дрібні операції продажів не є простими у реалізації і, скоріше за все, призведуть до потреби реструктуризації ресурсного забезпечення бізнес-процесів.

Проте, ймовірно, що онлайн також може стикнутися з проблемами. Наприклад, що споживачі, які працюють з дому, перебувають на лікарняному або ті, що намагаються уникати контакту з іншими, замовлятимуть доставку більшої кількості товарів додому. Оскільки співробітників ринкових торгових мереж та інтернет-роздрібних торговців все частіше просять працювати вдома або перестати працювати разом через хворобу, вони не зможуть опрацювати всі замовлення.

Компанії з електронної комерції очікують, що продажі та прибуток зменшаться через такі проблеми з доставками. Але ми з цим не погоджуємося, адже люди все одно потребуватимуть цих продуктів. В результаті, вони продовжуватимуть пошуки інтернет-магазину, здатного виконати замовлення, такого, що має конкурентний сайт, достатню кількість ресурсів та привабливу систему бонусів. Остання, зокрема передбачає заохочувальні пропозиції для клієнтів аби створити у них відчуття вигоди від покупки.

Існує чимало різних форм бонусів, але найчастіше серед них дотепер зустрічаються знижки та, так звані, «кешбеки» (cashback).

Можемо сказати, що люди часто плутають ці два поняття, не розуміючи змісту відповідних операцій: адже чому не можна просто відразу відняти цей відсоток від суми покупки. Нагадаємо, що слово «кешбек» походить від англійського слова, що в перекладі означає «повернення готівки».

Отже, чому кешбек краще? Його психологія працює подібно винагороди, яку людина отримує вже після придбання товару. Тобто, якщо при знижці вона бачить вигоду тільки на початку, а після придбання забуває про неї, то кешбек залишає довготривалий ефект й більш провокує клієнта повертатися назад, туди, де ще залишилися зарезервовані його власні кошти.

Реалізація кешбек здійснюється за допомогою спеціальних кешбек-сайтів для торгівлі в інтернеті, які перерозподіляють зазначені комісійні між афіліатом і покупцями, стимулюючи їх купувати товари, роботи або послугу на своєму порталі. Механізм полягає в тому, що повернення частини вартості від покупки здійснюється не продавцем, а афіліатом, який є партнером інтернет-магазину, але безпосередньо не займається продажем. Він має у себе на сайті партнерське посилання і за кожного, хто перейшов по ньому та купив товар, роботу або послугу, отримує певний відсоток або фіксовану суму, згідно з партнерським планом. Таким чином, джерелом кешбек є комісійні, що сплачуються продавцем афіліату за кожного залученого ним покупця. Отже, компанія, крім лояльності клієнтів, отримує додаткове джерело реклами у вигляді тих самих порталів, що посилаються на онлайн-магазин компанії.

Зауважимо, що елементами електронної комерції можуть користуватися не лише торговельні підприємства. Сьогодні ця система вдало працює у таких бізнесах: банки, доставка продуктів, аптеки, служби таксі та загалом у будь-яких інтернет-магазинах, де продають книжки, косметику тощо.

Тому вважаємо, що серед визначених пріоритетних напрямків електронної комерції, механізми урегулювання яких у СОТ вже пропрацьовані, не вистачає регулювання використання програм використання бонусних систем, в тому числі, за технологією кешбек, адже ці програми здатні суттєво деформувати торгові потоки та стати суттєвим стимулюванням розвитку онлайн-комерції.

Список використаної літератури:

1. Антохонова І. Про використання інформаційних технологій і їх вплив на розвиток економіки / І. Антохонова, О. Полухіна // Питання статистики. – 2010. – № 5. – С. 61 – 67.
2. Ахметзянова А. КЭШБЭК КАК ЧАСТЬ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЖИЗНИ СОВРЕМЕННОГО ОБЩЕСТВА / А. Ахметзянова, К. Ибрагимова, Е. Ехлакова. // Казанский Государственный энергетический университет. – 2019
3. Електронна комерція [Електронний ресурс] // Департамент доступу до ринків та взаємодії з СОТ. – 2019. – Режим доступу до ресурсу: <https://www.me.gov.ua/Documents/Detail?lang=uk-UA&id=66aef66d-e84d-4b94-846c-abb882eaa60&title=ZagalnaInformatsiia-elektronnaKomertsiiia>.
4. Західна Консалтингова група. Е-commerce-проекти в Україні [Електронний ресурс] / Західна Консалтингова група // Адвокатське бюро Яновський і партнери ІТ-право. – 2019. – Режим доступу до ресурсу: <https://zkg.ua/e-commerce-proekty-v-ukraini/>.
5. Соколенко Л. Ф. Цифровізація як вектор розвитку економічних систем та модернізації системи бухгалтерського обліку // Облік і фінанси. – 2019. – №. 85.
6. Хмель Е. В. Кэшбэк, как инструмент привлечения покупателей / Е. В. Хмель, Е. В. Свиридович, А. А. Гриценко // Белорусский национальный технический университет г. Минск, Республика Беларусь. – 2019.
7. Coronavirus outbreak leads to varied turnover for online retailers, the sector could play vital role during lockdown [Електронний ресурс] // Ecommerce Europe. – 2020. – Режим доступу до ресурсу: <https://www.ecommerce-europe.eu/news-item/coronavirus-outbreak-leads-to-varied-turnover-for-online-retailers-the-sector-could-play-vital-role-during-lockdown/>.
8. UPDATED Coronavirus round-up: the retail response to Covid-19 [Електронний ресурс] // Internet Retailing. – 2020. – Режим доступу до ресурсу: <https://internetretailing.net/industry/industry/updated-coronavirus-round-up-the-retail-response-to-covid-19-21077>.

Свірко С.В., д.е.н., проф.,
професор кафедри економічної безпеки,
публічного управління та адміністрування
Шиманська К.В., д.е.н., доц.,
завідувач кафедри цифрової економіки
та міжнародних економічних відносин
Державний університет «Житомирська політехніка»

ВПЛИВ ЦИФРОВІЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ НА МІЖНАРОДНІ ТОРГОВЕЛЬНІ ПОТОКИ

Останнім часом проблеми цифровізації стають центральною проблемою багатьох досліджень у царині економічної науки, зачіпаючи не тільки процеси локальної ділової активності, тобто бізнес-процесів окремих компаній, але й переходячи на вищий рівень регіонального економічного розвитку, побудови національних моделей цифровізації економіки.

Почнемо, перш за все, з того, що визначимось з основних концептом таких трансформацій – основою цифрової економіки є рух даних, їх генерування, акумуляції і використання. Причому власне останній елемент стає активом, монетизація якого відбувається лише у разі повторного та багаторазового використання.

Відходячи від класичних моделей факторів виробництва, ми схилиємося до того, що найближчим часом компанії, що володіють та використовують дані, не маючи інших значних факторів створення відчутних матеріальних благ, будуть капіталізовані в десятки, а може, й у сотні разів більше. Сьогодні цифрові торговельні платформи створюють нечувані раніше обсяги торговельної виручки за день.

Так, цифровізація суттєво збільшує масштаби діяльності компаній, адже стає простіше виходити на зарубіжні ринки через засоби електронної комерції, хоча все ще компанії потребують продуманої маркетингової стратегії, спроектованих ланцюгів товарних поставок та їх логістичного забезпечення. Цифрова модель просування товарів дозволяє майже глобально розширити потенційне охоплення споживачів навіть представникам малого та середнього бізнесу. Їм на допомогу приходять саме онлайн-платформи, адже дозволяють скоротити витрати на підтримку функціонування відокремленого сайту.

Дані стають не лише засобом (фактором) виробництва у традиційному формулюванні. Це актив, що створюють численні компанії, які збирають дані не тільки про онлайн-активність користувачів Інтернет та їх споживацькі смаки, а й вимірюють численні явища в усьому світі, формуючи бази даних, що налічують мільярди записів. Це стає можливим з поширенням хмарних сервісів та Інтернету речей (IoT). Однак, монетизувати ці активи можуть не всі компанії. А тільки ті, що мають бачення та стратегію трансформації звичних уявлень про світ та економічну поведінку агентів.

З іншого боку, розглядаючи дані як актив, необхідно наголосити на їх значенні для створення кваліфікованих інформаційних послуг, адже в інформаційному суспільстві, або як його називають «постіндустріальному», понад дві третини національного ВВП генерується саме у сфері послуг. Для одних країн це може бути транспорт чи туризм, які також певною мірою долучаються до процесів цифровізації. Але переважно мова йде про інформаційні, фінансові, страхові, телекомунікаційні, консалтингові, інжинірингові та інші послуги, для яких інформація є наріжним каменем їх бізнес-моделі. Все частіше на міжнародних ринках більшу цінність мають не товари чи послуги, а їх компіляція – поєднання якісного товару з не менш якісною послугою, спроможною підвищити та максимізувати лояльність клієнта.

Цікавим є те, що цифрові послуги знаходяться під пильною увагою фіскального адміністрування, причому на рівні органів Європейського Союзу. Як зазначає Ольга Соловйова, партнер «SK GROUP», «у березні 2018 р. Європейська Комісія запропонувала дві пропозиції директив у сфері digital economy: SDP-Directive (Significant Digital Presence) та DST-Directive (Digital Services Tax), яка встановлює податок на цифрові послуги (DST) на доходи, отримані від певної цифрової ділової діяльності. Новий податок включає збір у розмірі 3% на інтернет-рекламу, на оплату продавця/покупця, що здійснюється через посередників і торгових марок, а також на продаж даних користувача» [1]. Зауважимо, що враховуючи обсяги таких послуг у найбільш розвинених та потужних економіках світу, фіскальне значення оподаткування таких послуг важко переоцінити.

Найбільші переваги та потенціал цифровізації національної економіки, звісно, матимуть розвинені країни. Вони зараз переживають промислову революцію, яка призводить до побудови Індустрії 4.0, характеристиками якої є формування цифрових ланцюгів постачання, створення цифрових продуктів та послуг, цифрова трансформація бізнес-моделей компаній. Проте, за даними аналітичного агентства Statista, яке узагальнило прогнози Deloitte та PwC, вже у 2030 році, тобто лише через 10 років, світ увійде у стадію Індустрії 5.0 – повної цифрової екосистеми. Їй будуть притаманні віртуальні користувачки

інтерфейси та віртуалізовані процеси, гнучкі віртуальні та інтегровані мережі постачання, повністю пов'язані екосистеми [3].

На думку авторів монографії «Смарт-промисловість в епоху цифрової економіки: перспективи, напрями і механізми розвитку», «для України особливе значення смарт-промисловості визначається і тією обставиною, що її традиційна індустрія наразі перебуває у кризовому стані, а нова «розумна» промисловість не отримала належної уваги з боку держави. У розробленому плані пріоритетних дій уряду в економіці України на період до 2020 р. смарт-промисловість <...>, на відміну від планів дій США, Китаю, країн ядра ЄС та інших індустріальних лідерів, взагалі не розглядається, тим більше як національна стратегічна інвестиція» [2, с. 9]. Тому, якщо оцінити рівень технологічного оснащення вітчизняних виробничих компаній, а також рівень впровадження інновацій, то слід констатувати: наша держава досі знаходиться в Індустрії 3.0 (так називається етап промислової революції, який полягає переважно у застосуванні ІТ, використанні електроніки та промислових роботів для підвищення рівня автоматизації виробничих процесів). Цей процес тривав у розвинених країнах з 1970 по 2010 рік.

Але асиметрії у рівні цифровізації багато в чому стираються з розвитком електронної комерції, адже вона базується на доступі користувачів до мережі Інтернет. Сьогодні товари, що продаються на онлайн-платформах, у результаті сягають усіх куточків світу. При цьому ми говоримо про роздрібну торгівлю, адже обсяг такого придбання товару може не перевищувати \$1. І все частіше в практику нашого щоденного споживання входить придбання товару з іншого кінця світу на противагу до товарів, які продаються в сусідньому магазині. Чи впливає це на міжнародну торгівлю? Звісно, адже ці товари не просто формують експорт окремо взятих країн (не секрет, що лідером у цьому є Китай), проте і знижують рівень потенційних фіскальних надходжень, оминаючи процеси імпортного митного очищення. А до того ж матеріальні потоки цих товарів більш активно використовують складську та логістичну інфраструктуру тощо. Якраз ці аспекти і дають поштовх до певних протекціоністських міркувань при розробці зовнішньоторговельної політики.

З точки зору регуляторного впливу надзвичайної актуальності набуває розробка організаційно-методичних питань вимірювання обсягів цифрової торгівлі, адже ідентифікувати обсяги товарних потоків, створених засобами електронної комерції, на практиці складно, як і оцінити митну вартість таких товарів, обсяги втрачених фіскальних надходжень. В цьому аспекті рух товарів, що придбаються фізичними особами для власного споживання, може досить безконтрольно наповнити внутрішній ринок споживчими товарами, переважно набагато нижчими за вартість. Проте, в даному разі типові для такої ситуації та передбачені СОТ антидемпінгові заходи не можуть бути застосовані, а довести шкоду місцевим виробникам стає практично неможливо.

Таким чином, цифровізація економіки стає новим викликом традиційним підходам компаній до побудови бізнес-моделей, але й одночасно можливістю трансформуватися у якісно нову структуру, здатну конкурувати в абсолютно іншій площині формування цінності. Разом з тим, для урядів країн – це перевірка на міцність, тест на те, наскільки країна готова увійти у новий формат міжнародної економічної співпраці, наскільки її значення у міжнародному поділі праці посиляться, а також наскільки вона зможе ідентифікувати ризики, що притаманні для неї як гравця традиційного галузевого ринку.

Хоча і для системи наднаціонального регулювання процесів міжнародної торгівлі укріплення цифрової економіки стає ще одним приводом замислитися про доречність модернізації усталених механізмів регуляторного впливу міжнародних організацій, в тому числі СОТ та тих, які входять для структури ООН. Адже світ не стає на місці та рухається до нової реальності, у якій старі методи та інструменти регулювання міжнародних економічних відносин мають відповідати вимогам часу.

Список використаної літератури:

1. Соловйова О. Податок на цифрові послуги: міжнародний аспект // Юридична газета online. 2018. №51-52 (653-654). URL: <https://jur-gazeta.com/publications/practice/mizhnarodne-pravo-investiciyi/podatok-na-cifrovi-poslugi-mizhnarodniy-aspekt.html>
2. Смарт-промисловість в епоху цифрової економіки: перспективи, напрями і механізми розвитку : монографія / [В.П. Вишневський, О.В. Вієцька, О.М. Гаркушенко, С.І. Князев, О.В. Лях, В.Д. Чекіна, Д.Ю. Череватський]; за ред. акад. НАН України В.П. Вишневського; НАН України, Ін-т економіки пром-сті. – Київ, 2018. – 192 с.
3. In-depth: Industry 4.0: Statista Digital Market Outlook / Statista. August 2019. URL: <https://www.statista.com/study/66974/in-depth-industry-40/>

Слободянюк К.В., студ. ННІ обліку, аналізу та аудиту
 Науковий керівник: Остапенко Я.О., к.е.н., доц.,
 доц. кафедри управлінського обліку,
 бізнес-аналітики та статистики
 Університет державної фіскальної служби України

ОЦІНКА ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ УКРАЇНИ ДЛЯ ІНОЗЕМНИХ ІНВЕСТОРІВ

Важливу роль у забезпеченні ефективності функціонування регіону та країни в цілому відіграють інвестиції. Вони сприяють зростанню ВВП країни, визначають здійснення структурних змін у внутрішній та зовнішній політиці, а також оптимізують використання внутрішніх ресурсів країни. Інвестиції дозволяють формувати динаміку та спрямованість розвитку національної економіки, тому здійснення державою ефективної інвестиційної діяльності забезпечить розвиток найбільш потрібних галузей економіки країни, а також завоювання міжнародних ринків [1].

При прийнятті рішення щодо здійснення іноземних інвестицій потенційними інвесторами, одним з важливих чинників є оцінка інвестиційної привабливості всієї України. Тобто аналізуються економічне, політичне, соціальне та правове середовища країни. Розглянемо динаміку вкладених прямих іноземних інвестицій в Україну протягом 2010-2019 рр. (Рис. 1).



Рис. 1. Динаміка прямих іноземних інвестицій вкладених в Україну протягом 2010-2019 рр.
 (побудовано автором на основі даних [2])

Звертаючи увагу на рис. 1, можна відмітити, що протягом останніх 5 років спостерігається відносна стабільність, щодо розмірів прямих іноземних інвестицій вкладених в Україну. Але, порівнюючи дані показники з показниками 2010-2012 рр., можна побачити, що їх розмір є досить незначним. Про це також свідчить статистика інших країн. Це пов'язано з їх рівнем інвестиційної привабливості. Розглянемо рейтинг інвестиційної привабливості України в порівнянні з країнами-сусідами (табл. 1).

Таблиця 1

Рейтингові позиції вибіркового країн за інвестиційною привабливістю [3]

Рейтинг "Doing business"		
Країна	Місце країни в загальному рейтингу	Місце країни серед визначеного переліку
Україна	64	8
Польща	40	2
Молдова	48	4
Словаччина	45	3
Румунія	55	7
Білорусь	49	5
Росія	28	1
Угорщина	52	6
Всього країн	190	-

З таблиці видно, що Україна займає останнє місце серед країн-сусідів за інвестиційною привабливістю (64 місце зі 190). Це пояснюється тим, що індекс інвестиційної привабливості знаходиться у негативній площині (становить 2,95 із 5). Індекс повернувся у негативну площину вперше з 2016 року. Хоча порівняно з попереднім періодом показник індексу дещо зріс (2,85 у першій половині 2019 року). І Україна покращила свою позицію в рейтингу інвестиційної привабливості на 7 пунктів, порівняно з минулим роком. Та існує велика кількість несприятливих факторів, що створюють негативний імідж країни на міжнародному рівні. До таких факторів можна віднести:

- нестабільність політичної та економічної ситуації в країні;
- високий рівень корупції;
- недотримання законів та інших нормативних актів всіма сферами суспільства;
- відсутність земельної та судової реформи;
- тіньова економіка;
- відтік кваліфікованих кадрів тощо.

Отже, на нашу думку існують певні проблеми, що заважають залученню іноземних інвестицій в Україну. Ми вважаємо, що для усунення даних проблем, необхідно здійснити такі заходи: провести реформи щодо зміцнення вітчизняної економіки, вдосконалити судову систему, подолати корупцію та бюрократії, сформувати сприятливе середовище для бізнесу та інші. Дані заходи допоможуть підвищити рівень інвестиційної привабливості України та піднімуть її місце на міжнародній арені.

Список використаної літератури:

1. Ткаченко О. М. Оцінка інвестиційної привабливості України крізь призму міжнародних рейтингів. Інвестиції: практика та досвід. 2018. № 11. С. 15-21.
2. Прямі іноземні інвестиції (ПІІ) в Україну. Міністерство фінансів України (сайт). URL: <https://index.minfin.com.ua/ua/economy/fdi/>.
3. Офіційний сайт ЕБА. Індекс інвестиційної привабливості України. Настрої інвесторів у 2-му півріччі 2019 року. URL: <https://eba.com.ua/wp-content/uploads/2020/02/Copy-of-EBA-Investment-Attrativeness-Index-2019-UKR.pdf>.

Соболевська К.О., студ.
ННІ економіки, оподаткування та митної справи
Науковий керівник: Остапенко Я.О., к.е.н., доц.
доц. кафедри управлінського обліку,
бізнес-аналітики та статистики
Університет державної фіскальної служби України

АНАЛІЗ ТА ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ У СВІТОВОМУ ПРОСТОРИ

Вихід на світові ринки збуту, інтеграційні процеси, правильне ведення інвестиційної політики, збільшення частки виробничих підприємств, поліпшення добробуту населення - є вагомими факторами економічного зростання країни. Однак для визначення перспектив розвитку, варто провести аналіз тенденцій ведення сучасного світового господарства та визначити основні перешкоди інтеграційних процесів.

Дослідженню сучасних економічних аспектів розвитку України приділило увагу багато науковців, серед них: Задорожнюк Н.О., Жадан І.Е., Горнакова Д.В., Галасюк В. В., Злупко С.І., Запасна Л.В., Качмарик Я.Д., Долишний М.І., Мельник В.Г., Корфина Ю. Д., Надтока Т.Б., Юстінович Ю.Г., Труфанова Д.О., Фокіна С.Ю., Тимошук М.Р.

Сучасний світ набирає руху у напрямі розвитку світового господарства, що являє собою сукупність національних економік, що взаємопов'язані економічними зв'язками.

Останнім часом світова економічна активність залишалася зниженою. Зростання в країнах з ринком, що формується, знижувалося, тоді як в країнах з розвинутою економікою тривало невелике відновлювальне зростання. Причинами цього були падіння цін на нафту і на промислові індекси, криза національної економіки, ослаблення валют та інші чинники [1, с. 265–266.].

Основні тенденції змін у світовій економіці на основі поглядів сучасних науковців [2, 3, 4]:

- Тенденція економічної інтеграції на мікро- і макрорівнях. Поступове екстенсивне й інтенсивне перетворення світових економічних систем в рамках світового господарства в новий стан, де взаємодіють переважно «глобальні гравці» на полях національних держав.
- Тенденція наростання, відокремлення і протиріч між суб'єктами всесвітнього господарювання. Ця тенденція виявляється в постійних соціально-економічних конфліктах між угрупованнями, що інтегруються, і наростанні суперечностей між розвиненими країнами і країнами, що розвиваються всередині світового господарства.
- Тенденція протиріччя між «Північчю» і «Півднем» виявляється в серйозних глобальних технологічних диспропорціях. «Північ» створює і використовує високі технології, кваліфіковану робочу силу і можливості прориву в постіндустріальні сфери, поглинаючи при цьому велику частину природних ресурсів і вивозячи в третій світ «брудні» технології, що вимагають масового використання низько-кваліфікованої робочої сили і виснажують довкілля. «Південь» поставляє розвиненим економікам природні ресурси, концентрує індустріальні і «брудні» індустріальні технології, стає обтяженим загрозливими екологічними, соціальними, демографічними проблемами.
- Тенденція прискорення розвитку інституційного оформлення інтеграційних диспропорцій. Ця інституціоналізація містить в собі внутрішнє протиріччя, що інтенсифікує бюрократизацію світогосподарських демократичних тенденцій, пов'язаних з появою альтернатив влади бюрократії, фінансової олігархії на світовому рівні.
- Тенденція протиріч, пов'язаних з поширенням постіндустріальних інформаційних технологій і комунікацій. Комплекс протиріччя інтернаціоналізації та локалізації виробничих процесів, що знаходить дозвіл у формуванні відкритих глобальних технологічних систем.

Розвиток економіки України на основі концепції «магічного п'ятикутника» [5]:

- Економічне зростання
- Стабілізація цін
- Рівновага платіжного балансу
- Бездефіцитний бюджет
- Повна зайнятість.

Розвиток економіки України на основі концепції «магічного п'ятикутника» має комплексний підхід та враховує ключові цілі національної економіки. Впровадження запропонованих дій за кожним складником «магічного п'ятикутника» дасть змогу досягти ключових цілей та забезпечити розвиток національної економіки [5].

Українська економіка прямо пропорційно залежить від розвитку сучасного світового господарства, інтеграційних процесів, розвитку партнерських зв'язків, формуванню масштабних логістичних ланцюгів просування товарів та послуг. В умовах глобалізації світове господарство стає єдиною інтегрованою соціально-економічною системою, в якій спостерігається ряд суперечливих тенденцій.

Економічний розвиток країни впливає з рівня оснащеності, потужності, стійкості та масштабності діяльності промислового сектору. Сучасні науковці трактують дане поняття по-різному, що додає багатогранності у сприймання його сутності [6].

Активний розвиток технологій, техніки та інновацій сприяє розвитку та зростанню сучасного підприємництва та його прибутковості, що в свою чергу веде до підвищення рівня стабільності держави: її соціального, економічного, а також політичного становища. Адже чим більший рівень підвищення економічних показників господарювання в порівнянні з попередніми періодами, тим більший рівень розвитку та темп економічного зростання в державі [6].

Показники розвитку України розглядаються за трьома найважливішими економічними складовими: динаміка ВВП або економічний приріс країни, індекс споживчих цін та торговий баланс.

Отже, чинна модель національної економіки України сформувалася на уламках радянської командно-адміністративної моделі. У такій моделі найприбутковішим бізнесом є політика короткострокових цілей, що призводить до деградації реального сектора економіки та зниження глобальної конкурентоспроможності країни.

Рівень економічного розвитку країни можливо підвищити при залученні інвестицій у такі сфери: екотуризм, енергоефективність, агропереробка, транспортна інфраструктура, «зелена енергетика», точне машинобудування, освіта науково-дослідні центри, «нанотехнології».

При правильному використанні кредитів, введенню податкових стимулів, поміркованих тарифів, ведення правильної політики захисту внутрішнього ринку, залученні інвесторів та підтримки високотехнологічного експорту – економічні показники країни зазнають підвищення.

Список використаної літератури:

1. Труфанова Д.О. Сучасний стан світової економіки і подальші перспективи її розвитку / Д.О. Труфанова // Кон-цепт. – 2016. – Т. 11. – С. 265–266.
2. Горнакова Д.В. Сучасні передумови розвитку світової економіки / [Д.В. Горнакова, С.Ю. Фокіна, Ю.Г. Юстінович] // Актуальні проблеми гуманітарних та природничих наук. – 2016. – № 1–3. – С. 1–5.
3. Жадан І.Е. Сучасний погляд економістів і політиків в умовах глобалізації / І.Е. Жадан // Концепт. – 2014. – Т. 26. – С. 126–130
4. Корфина Ю.Д. Прогноз розвитку світової економіки на 2016–2017 роки / Ю.Д. Корфина. – С. 1–12.
5. Задорожнюк Н.О. Розвиток економіки України на основі концепції «магічного п'ятикутника» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.economyandsociety.in.ua/journal/9_ukr/35.pdf
6. Горик-Чубатюк М.О. Вплив розвитку підприємництва на економіку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://bit.ly/2PQICBI>

Сохацька А.А., магістр
Хільчевська І.Г., к.геогр.н., доц.
кафедри країнознавства та туризму

Київський національний університет імені Тараса Шевченка

РЕГІОНАЛЬНІ ОСОБЛИВОСТІ РЕАЛІЗАЦІЇ ЦСР 16 В УКРАЇНІ

Сучасні соціально-економічні й екологічні тенденції у контексті досягнення «Цілей сталого розвитку» (ЦСР) викликають необхідність глибокого аналізу та осмислення особливостей суспільно-економічної системи України та її регіонів, визначення пріоритетів розвитку й ефективних заходів досягнення ЦРТ як складової національної довгострокової стратегії розвитку на регіональному рівні з урахуванням успішного досвіду в реалізації ЦСР парламентами інших країн [1].

У контексті локалізації ЦСР на регіональному рівні вже зроблені перші кроки за підтримки ПРООН в Україні та фінансовому сприянні партнерів, що надають міжнародну технічну допомогу [2]. Зокрема, за участі регіональних органів влади, широкої мережі громадських організацій та територіальних громад, проведено низку обговорень в регіонах та підготовлені регіональні доповіді із ЦСР в Дніпропетровській і Волинській областях. Ці два пілотні проекти з одного боку надали відповідним регіональним органам влади перший досвід локалізації ЦСР і усвідомлення необхідності побудови регіональних стратегічних документів та програм з розвитку на їх основі, а з іншого виявили низку проблем, які потрібно розв'язувати системно і для усіх регіонів [3]. Однією із таких проблем є встановлення зв'язку між цілями, завданнями та індикаторами, визначеними у Національній доповіді і відповідними складовими регіональних доповідей. Це є визначальним як для цілей формування цих доповідей і в подальшому регіональних стратегій, що на них засновані, так і для цілей моніторингу прогресу у досягненні ЦСР як на національному, так і на регіональному, а в подальшому і місцевому рівнях [3].

У липні—вересні 2016 року, були проведені на рівні областей і міст – консультації з адаптації та локалізації ЦСР, метою яких було визначення пріоритетних Цілей і шляхів їх досягнення в регіонах України, а також в Україні в цілому [3]. Було погоджено, що головним національним пріоритетом є Ціль 16 – Сприяння побудові миролюбного й відкритого суспільства в інтересах сталого розвитку, забезпечення доступу до правосуддя для всіх і створення ефективних підзвітних і заснованих на широкій участі інституцій на всіх рівнях.

ЦСР 16 «Мир і справедливість» має широке значення та розглядається у таких вимірах:

Таблиця 1

Виміри Цілі сталого розвитку № 16

СИЛЬНІ ІНСТИТУТИ	МИР	ПРАВО
Ефективні, підзвітні та прозорі інститути; Відповідальне, інклюзивне, партисипативне схвалення рішень; Правова ідентифікація для всіх; Доступ до інформації та фундаментальних свобод; Національні інститути з прав людини; Недискримінаційні закони та політика.	Антикорупція та антихабарництво; Зменшення тіньових фінансових потоків та використання зброї; Відновлення та повернення викрадених коштів та боротьба з організованою злочинністю; Право закону та рівний доступ до судочинства.	Антикорупція та антихабарництво; Зменшення тіньових фінансових потоків та використання зброї, відновлення та повернення викрадених коштів та боротьба з організованою злочинністю; Право закону та рівний доступ до судочинства.

Джерело: [5]

Оцінки ефективності влади визначаються часткою населення, задоволеного останнім досвідом користування послугами місцевої влади. Найкращий показник з великим відривом демонструє Вінницька область (72%), понад 40% задоволених у десяти областях - Харківська, Тернопільська, Волинська, Луганська, Сумська, Хмельницька, Закарпатська, Львівська, Донецька. Низький (менше за 30%) рівень задоволеності місцевою владою в Івано-Франківській, Херсонській, Полтавській областях [3]. Ми на можемо зробити висновки ґрунтуючись на географічних особливостях, але доцільно вивчати і залучати досвід успішних у роботі з населенням громад згаданих регіонів.

Статистичні дані демонструють різницю між рівнем злочинності в різних регіонах України. Найнижчий рівень злочинності в західному регіоні країни – в Івано-Франківській, Тернопільській, Вінницькій, Волинській, Закарпатській, Луганській, Львівській, Рівненській, Хмельницькій, Чернівецькій областях [3]. Найвища злочинність у південних і кількох центральних регіонах – у Запорізькій (9 злочинів на 1 тис. населення) області, м. Києві (8), Кіровоградській (7), Чернігівській, Одеській, Миколаївській, Київській областях (6). Вищий рівень злочинності загалом корелює з нижчим рівнем доходів населення в регіоні, вищим рівнем урбанізації регіонів [3].

Численні оцінки рівня корупції на регіональному рівні демонструють досить відмінні результати. Обраний показник частки підприємств, які відповіли про відсутність перешкод з боку державної влади, засвідчує насамперед оцінку рівня корумпованості регуляторної і фінансової сфер державного управління. За цим показником найменше перешкод у підприємств Волинської, Сумської, Житомирської, Закарпатської областей. Найбільше ж претензій до державної влади у підприємств Запорізької, Рівненської, Одеської областей [3]. Слід зауважити, що західні регіони, які мають розвиненішу мережу малого та середнього бізнесу, переважно стикаються з меншими бюрократичними і корупційними перешкодами.

Оцінки ефективності влади визначаються часткою населення, задоволеного останнім досвідом користування послугами місцевої влади. Найкращий показник з великим відривом демонструє Вінницька область (72%), понад 40% задоволених у десяти областях, це також Харківська, Тернопільська, Волинська, Луганська, Сумська, Хмельницька, Закарпатська, Львівська, Донецька [3]. Низький (менше 30%) рівень задоволеності місцевою владою в Івано-Франківській, Херсонській, Полтавській областях. Така різниця свідчить про нерівномірність вживання регіонами заходів щодо більшого залучення громадян до діяльності місцевої влади.

Одним із найбільш складних поточних питань порядку денного у світі та Україні є вимірювання та оцінка індексу соціальної єдності і примирення. В Україні наразі немає значних відмінностей у показниках між областями. Найвищий рівень соціальної єдності відзначено у Миколаївській, Чернівецькій, Вінницькій, Тернопільській, Харківській областях. Найнижчий показник мають Житомирська та Чернігівська області [3].

Для успішної реалізації Порядку денного 2030 необхідно забезпечити узгоджений підхід, партнерство та участь через інклюзивні політичні процеси і відповідальні, ефективні і підзвітні інститути. Необхідно обмінюватися досвідом між країнами та організаціями на глобальному, регіональному та місцевому рівні для визначення рішень щодо планування, розробки і затвердження бюджету, реалізації та моніторингу прогресу з досягнення ЦСР, а також проводити оцінку ефективності використання коштів для протидії корупції та аналіз впливу цих ініціатив на життя людей [2].

Висновки: Ціль сталого розвитку №16 закликає органи влади стати ефективнішими і більше підзвітними громадянам. Це вимагає від місцевих органів влади посиленої боротьби з корупцією, підвищення прозорості своєї діяльності, створення ефективної системи державних закупівель на місцевому рівні [4]. Необхідно активніше залучати громадськість до участі в бюджетуванні і плануванні, моніторингу виконання програм і стратегій [4] підвищувати ефективність і якість послуг, що їх надають місцеві органи влади задля ефективної реалізації всіх завдань, які передбачає ЦСР 16.

Список використаної літератури:

1. UN (United Nations). 2019. Global Sustainable Development Report: The Future is Now: Science for Achieving Sustainable Development. New York: United Nations.
2. Доповідь про стан людського розвитку за 2019 рік [Електронний ресурс] / Режим доступу: https://www.ua.undp.org/content/ukraine/uk/home/library/democratic_governance/human-development-report-2019.html
3. Вимірювання досягнення Цілей сталого розвитку регіонами України / ПРООН в Україні. – 2019. – С. 276.
4. Цілі сталого розвитку: що треба знати органам місцевого самоврядування [Електронний ресурс]. – 2019. – Режим доступу до ресурсу: https://www.undp.org/content/dam/ukraine/docs/DG/SDG_LocalGov_v05.pdf.
5. Business and SDG 16 contributing to peaceful, just and inclusive societies [Електронний ресурс]. – 2017. – Режим доступу до ресурсу: <http://www.sdgfund.org/business-and-SDG16>.

Твардовська М.С., магістрант,
Романчук К.В., д.е.н., проф.
кафедри цифрової економіки
та міжнародних економічних відносин
Державний університет «Житомирська політехніка»

ПРОГНОЗУВАННЯ ОБСЯГІВ РЕАЛІЗАЦІЇ ПРОДУКЦІЇ МЕТОДОМ КОВЗНОЇ СЕРЕДНЬОЇ ЯК ОСНОВА ПЛАНУВАННЯ ЛОГІСТИЧНИХ ВИТРАТ (НА ПРИКЛАДІ ДІЯЛЬНОСТІ ДП «РОМАНІВСЬКИЙ ЛІСГОП АПК»)

Сучасні підприємства функціонують в умовах постійних змін. Через це рішення, які приймаються їх керівництвом, повинні враховувати закономірності, що відбулись в минулому та базуватись на прогнозуванні. Такий підхід дозволить розробляти стратегію розвитку підприємства, що ґрунтується на реальних даних.

Об'єктом для дослідження було обрано підприємство ДП «Романівський лісгосп АПК», що займається лісорозведенням та лісозаготівлею; об'єктом прогнозування – обсяг реалізації продукції обраного підприємства у І-му кварталі 2020 р.

Метод прогнозування повинен враховувати специфіку діяльності підприємства і в результаті давати точний та зрозумілий прогноз для фахівця для подальшого обґрунтування рішення, що приймається. Так, для прогнозування було обрано метод ковзної середньої з трьома членами. Зміст даного методу полягає в тому, що з його допомогою відбувається зміна абсолютних динамічних значень вибраного ряду на середні арифметичні за певний період шляхом згладжування даних. Таким чином, у результаті виходить згладжений ряд значень досліджуваного параметра, що дозволяє більш чітко виділити основну тенденцію його зміни.

Обраний для дослідження метод заснований на статистичному спостереженні динаміки певного показника, визначенні тенденції його розвитку і продовження цієї тенденції для майбутнього періоду, тобто за допомогою методів екстраполяції трендів, закономірності минулого розвитку об'єкта переносяться в майбутнє [2].

Зазвичай даний метод застосовується в короткостроковому прогнозуванні, тому прогноз буде проведено для І-го кварталу 2020 р. Вихідними даними для побудови прогнозу стали дані про обсяги реалізації продукції у минулих періодах, поквартально за 2017-2019 рр. (табл. 1).

Таблиця 1

«Обсяги реалізації продукції ДП «Романівський лісгосп АПК» 2017-2019 рр.»
(побудовано на основі [1])

Період	Обсяг реалізації грн. без ПДВ	Період	Обсяг реалізації грн. без ПДВ	Період	Обсяг реалізації грн. без ПДВ
2017, 1	7436795,11	2018, 1	10109222,22	2019, 1	13855138,17
2017, 2	9175747,05	2018, 2	12332419,72	2019, 2	11140168,14
2017, 3	10547889,89	2018, 3	15157173,58	2019, 3	11980486,3
2017, 4	12281261,66	2018, 4	15865783,88	2019, 4	11629495,66

Для проведення розрахунків використано функціонал Microsoft Excel. Під час аналізу даних про обсяги реалізації продукції сезонність не виявлено (рис. 1).

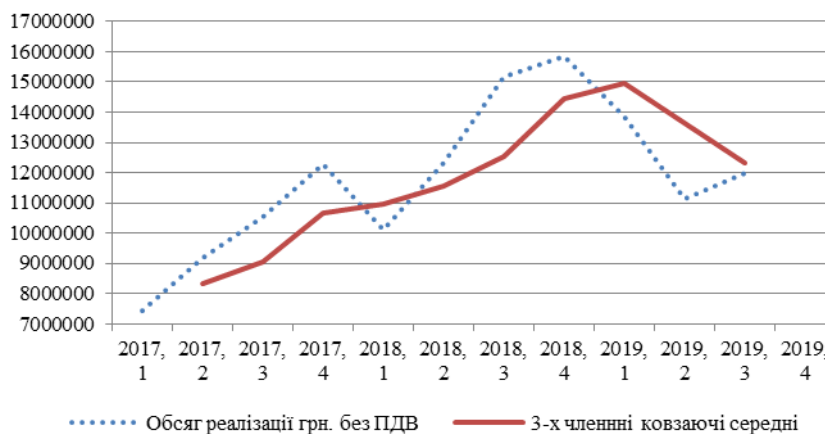


Рис. 1. «Згладжування ряду динаміки за допомогою ковзної середньої»

При обчисленні середнього рівня межі інтервалу ковзають по рівнях часового ряду від його початку до кінця, щоразу відкидаючи один рівень на початку інтервалу і додаючи в кінці наступний, тому в новоутвореному часовому ряду відсутні періоди: 1 квартал 2017 року та 4 квартал 2019 року.

На основі проведених розрахунків встановлено, що обсяг реалізації продукції без ПДВ ДП «Романівський лісгосп АПК» у першому кварталі 2020 року, сягатиме 12208267,32 грн. з точністю 93,64% (табл. 2).

Таблиця 2

«Результати прогнозування обсягу реалізації продукції ДП «Романівський лісгосп АПК»

Період	3-х членні ковзаючі середні	Абсолютне відхилення	Абсолютна похибка прогнозу	Період	3-х членні ковзаючі середні	Абсолютне відхилення	Абсолютна похибка прогнозу
2017, 2	8306271,08	869475,97	11,69%	2018, 3	12532938,51	200518,79	1,63%
2017, 3	9053477,35	122269,70	1,33%	2018, 4	14451792,39	705381,19	4,65%
2017, 4	10668299,53	120409,64	1,14%	2019, 1	14959365,21	906418,67	5,71%
2018, 1	10979457,92	1301803,74	10,60%	2019, 2	13620363,40	234774,77	1,69%
2018, 2	11574301,20	1465078,98	14,49%	2019, 3	12325264,20	1185096,06	10,64%
Середня абсолютна похибка прогнозу							6,36 %

Оскільки середня абсолютна похибка прогнозу становить 6,36%, а це < 10 %, можна стверджувати, що точність прогнозу висока.

Отже, отриманий прогноз за допомогою методу ковзної середньої дає підстави стверджувати, що обсяг реалізації продукції без ПДВ ДП «Романівський лісгосп АПК» у першому кварталі 2020 року, сягатиме 12208267,32 грн. Точність прогнозу висока, адже його похибка становить 6,36%, що є допустимим. Дані, отримані в результаті прогнозу, плануються до використання фахівцями ДП «Романівський лісгосп АПК» для планування логістичних витрат, способів доставки, витрат на зберігання у I-му кварталі 2020.

Список використаної літератури:

1. Звіт з реалізації продукції ДП «Романівський лісгосп АПК» 2017, 2018, 2019 рр.
2. Гавриленко В. В. Прогнозирование в Excel методом скользящего среднего [Електронний ресурс] / В. В. Гавриленко // Национальный транспортный университет – Режим доступа до ресурсу: <https://docplayer.ru/304953-Prognostirovanie-v-excel-metodom-skolzyashchego-srednego.html>.

Ткачук М., студент групи МЕМ-1
Науковий керівник: Бондарчук В.В., к.е.н., доц.,
доцент кафедри міжнародних економічних відносин
Державний університет «Житомирська політехніка»

ЕКОНОМІЧНІ НАСЛІДКИ ВИХОДУ ВЕЛИКОЇ БРИТАНІЇ З ЄВРОПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ

Політичні та економічні зв'язки Великобританії та Європейського Союзу від початку інтеграційного процесу і до нинішньої політичної кризи, апогеем якої стало голосування більшості британців про вихід із інтеграційного об'єднання, характеризувалися перманентними протиріччями. Ретроспективний огляд основних етапів інтеграції Великобританії до ЄС свідчить про те, що, попри значні економічні переваги, які отримало з моменту входження до Європейського Співтовариства Королівство, і місцеве суспільство, і політичні еліти держави завжди стримано ставилися до поглиблення інтеграційних процесів.

Загострення економічних проблем всередині об'єднання під час світової кризи, відсутність консенсусу щодо бачення перспектив подальшої інтеграції ЄС і Brexit як прояв цього – всі вказані ознаки дають змогу припускати, що сучасний період є найскладнішим в історії існування співтовариства. Зазначене актуалізує необхідність вивчення місця і ролі Великобританії у політико-економічній трансформації ЄС у минулому (від моменту приєднання до 2016 року) для того, щоб проаналізувати перспективи та наслідки виходу з об'єднання для економіки Королівства, а також можливі зміни у позиціях ЄС у геополітичному та геоekonomічному розумінні.

Сьогодні ж у зв'язку з прийнятим британськими громадянами ЄС рішенням більш актуальними, на наш погляд, є питання економічного характеру, оскільки вихід Великобританії зі спільного ринку неодмінно відобразиться на обох сторонах і може привести до значних геоekonomічних змін внаслідок втрати Європейським Союзом статусу наймогутнішого економічного об'єднання світу.

Водночас, деякі науковці вбачають в процесі виходу Британії з ЄС навпаки більше позитивних наслідків для ЄС. Зокрема І. В. Яковюк вказує, що «за цих умов Берлін зможе пролобіювати реалізацію кроків, проведенню яких перешкоджала Британія, а саме: – оформлення загальноєвропейської міграційної політики; – створення єдиної армії ЄС; – посилення інтеграції бюджетів держав-членів ЄС. Позиція ЄС на міжнародних переговорах буде більш консолідованою і єдиною, що дозволить Євросоюзу з часом переглянути багато колишні угоди, укладені з урахуванням «особливої позиції» Великобританії, зокр- 312 бивши їх куди більш вигідними для континентальних європейців».

Протягом останніх 70 років кооперація між країнами Європи тільки росла – Європа ставала все більш єдиною ідеологічно, економічно і навіть політично. Відмова Великобританії від євроінтеграції – перший крок назад. Чи означає він перелом тенденції і початок кінця власне Євросоюзу, невідомо; але вихід такої країни, як Великобританія, точно стане прецедентом. Великобританія, звичайно, завжди була в Європі на особливому положенні: острівне розташування – ідеальна метафора її традиційного ізоляціонізму. Участь в Євросоюзі було найсерйознішою спробою подолати цей ізоляціонізм за багато століть.

У січні 2013 року Девід Кемерон пообіцяв, що, якщо консерватори переможуть на парламентських виборах 2015, уряд Великобританії проведе переговори про більш вигідні умови продовження британського членства в ЄС, а потім проведе референдум про членство Великобританії у ЄС, причому позиція уряду з питання членства залежатиме від результату переговорів з ЄС. Після перемоги на виборах у травні 2015 року Девід Кемерон підтвердив рішення про проведення переговорів і згодом референдуму. Питання про референдум було включене у промову королеви на церемонії відкриття нового складу парламенту 27 травня 2015 року. 28 травня 2015 року пропозицію щодо проведення референдуму було внесено до Палати громад.

Що стосується позиції інших партій з питання проведення референдуму, «Лейбористська партія Великобританії» під керівництвом Еда Мілібенда (2010–2015) виступала проти проведення референдуму доти, поки не відбудеться передача нових повноважень від Великобританії до ЄС. «Ліберальні демократи» вимагали провести референдум виключно в разі прийняття нових змін до договорів ЄС. «Партія незалежності Великобританії», «Британська національна партія», «Зелена партія Англії та Уельсу», «Демократична юніоністська партія» і партія «Respect» підтримали принцип проведення референдуму.

Відразу після травневих виборів 2015 року прем'єр-міністр Великобританії оголосив про початок переговорів з ЄС про перегляд правил членства Великобританії в Європейському Союзі. Початок кампанії переговорів було покладено на саміті Східного партнерства в Ризі 22 травня 2015 року. 26 травня 2015 року Девід Кемерон провів зустріч з головою Європейської комісії Жан-Клодом Юнкером, на

якій обговорювалися зміни міграційного законодавства та відмова від подальшого політичного зближення Великобританії і ЄС як вимоги Великобританії для збереження її членства. 26 червня 2015 року на засіданні Європейської ради Девід Кемерон вперше виклав свій план реформ на рівні офіційного органу ЄС, виступивши перед усіма 27 керівниками країн-членів ЄС. Це ознаменувало початок офіційних переговорів за вимогами Великобританії.

У листопаді 2015 року уряд Великобританії у відкритому листі, направленому голові Європейської ради Дональду Туску, виклав основні цілі, які він хоче досягти за результатами переговорів. Ці цілі включали чотири блоки: • захист країн, що не входять в зону євро, від дискримінації на основі відмінності валюти. Забезпечення єдності спільного ринку для всіх країн ЄС, а не лише для країн Єврозони.

Гарантії фінансової неучасті країн, що не входять в Єврозону, в діяльності, спрямованої на підтримку євро;

- підвищення конкурентоспроможності ЄС і зниження рівня бюрократії і регулювання бізнесу;
- відмова від зобов'язання Великобританії брати участь в побудові все більш тісного політичного союзу. Повага до суверенітету країни;

- емігранти, які приїжджають до Великобританії з інших країн ЄС, повинні пропрацювати в країні не менше 4 років для отримання

Історичне голосування 24 червня вирішило долю Великобританії – країна виходить з ЄС. За вихід проголосували 51,9% (17 410 742 особи), тоді як за збереження членства – 48,1%. (16 141 241 особа). Голосування проходило в 41000 виборчих дільницях. Референдум був проведений у всіх чотирьох країнах Сполученого Королівства, а також на Гібралтарі. Уряд Девіда Кемерона вже оголосив, що в разі перемоги прихильників Brexit навіть з найменшим розривом Британія вийде зі складу Євросоюзу. Такий результат вже глибоко шокував багатьох в Україні. Адже у нас Євросоюз досі багато хто сприймає мало не як "царство Боже на землі" і в голові некладається, що хтось хоче з цього раю втекти. Тим часом, у противників ЄС є своя аргументація і свої мотиви, які й забезпечили підсумок референдуму.

Одним з головних аргументів для британців за вихід з Євросоюзу стала проблема мігрантів. Питання пролунало особливо гостро, коли Європа, головним чином з ініціативи Німеччини, вирішила поселити біженців із захопленої Сирії. Але британців бентежать не тільки вони, а й мігранти з країн Східної Європи, які лише недавно стали членами ЄС. Суспільне невдоволення підігрівав лідер Партії Незалежності Сполученого Королівства Найджел Фарадж, який наполягав на тому, що контролювати міграцію, будучи членом ЄС, неможливо, а потік мігрантів позбавляє британців робочих місць, знижує їх зарплати, підвищує рівень злочинності і загрозу тероризму. Вихід з ЄС, на думку прихильників Brexit, сприяв би поверненню контролю над трудовим правом, охороною здоров'я та сферою безпеки. □

За членство в «елітному клубі» під назвою «ЄС» багаті країни змушені платити. Перебуваючи в складі співтовариства, Британія платить 1,5 мільярда фунтів на місяць або ж 26 Міжнародний науковий вісник. Випуск 2(13). – Ужгород, 2016 18 млрд євро в загальний бюджет на рік. «Ми щодня відправляємо в Брюссель 50 мільйонів фунтів стерлінгів», – цитує euonews.com одного з головних євроскептиків – екс-мера Лондона Бориса Джонсона. Тоді як надходження від ЄС становлять 7 мільярдів євро на рік. Заощаджені на відмові від членства в ЄС кошти повинні піти на охорону здоров'я та освіту.

Конкурентоспроможність британських компаній на європейському ринку знижується, впевнені прихильники Brexit. Там все більше зростає роль німецького бізнесу, який підминає під себе цілі галузі. У стратегічному сенсі британцям вигідніше захистити свій ринок навіть ціною втрати позицій на ринках Європи. Вихід з-під загального законодавства, на думку євроскептиків, посприяє торгівлі з Китаєм, Індією та Америкою, а не тільки з Європою.

Великобританія, хоч і трималася в ЄС відокремлено, підпорядковується законодавству Союзу. Вихід з організації дасть можливість повернути контроль над економічною і соціальною політикою в інтересах британців. Великобританія недостатньо впливає на процеси всередині ЄС і повинна повернути колишню велич. Британці мають самі вирішувати свою долю, а не довіряти її незрозуміло ким обраним євробюрократам, на яких все більший вплив робить та сама Німеччина.

Найбільше побоювання світової спільноти викликають фінансові наслідки. Лондон – найбільший фінансовий центр Європи, і один з найбільших у світі. Британський Мінфін вже попереджав, що в разі, якщо британці на Brexit вирішать покинути ЄС, років через 15 Великобританія недорахується від 3,4 до 9,5% ВВП. Бюджет країни, своєю чергою, недоотримає від 20 млрд до 45 млрд фунтів стерлінгів у вигляді податків. Референдум вже дав про себе знати. Фунт стрімко опустився до свого 30-річного мінімуму, впавши на 10% і встановивши рекорд – найбільше падіння за один день. Що ж далі? Подібні дії потягнуть за собою відчутний обвал біржового індексу країни (FTSE). За ним покотиться вниз і курс валюти – фунта стерлінгів. Від цього у збиток підуть фінансові та інвестиційні компанії, деякі банки можуть збанкрутувати. Фінансова криза в країні може відбитися на нерухомості істотним знеціненням, від чого всі вкладення стануть невідгідними і непрестижними.

Залишаючи Євросоюз, Британія позбавляється найбільшого ринку міжнародної торгівлі. Це означає, що на проведення торговельних операцій з країнами ЄС Британії доведеться сплачувати мита. Все це – додаткові фінансові втрати для підприємців. Шотландія, мешканці якої переважно виступають за Євросоюз, вже заявила, що у випадку, якщо Великобританія таки вирішить відокремитися від Європи, вони подумають про те, щоб, своєю чергою, відокремитися від Великобританії. Таким чином, у Сполученому Королівстві в майбутньому можливий ще один референдум за незалежність Шотландії. Країна вже намагалася відокремитися в 2014-му, але тоді трохи більше половини її жителів, 55,3%, проголосували проти від'єднання. Тоді саме Євросоюз виявився головним аргументом на користь Британії. Зараз же, якщо країна все таки покине ЄС, новий референдум називають неминучим кроком, результати якого виглядають цілком передбачуваними. Переглянути свій статус усередині Британії, можливо, захоче і Північна Ірландія.

Для Євросоюзу вихід Великобританії, перш за все, означатиме послаблення позицій. ЄС, як найпотужніше політичне об'єднання у світі, втратить важливого гравця за столом переговорів, так необхідного для прийняття світових рішень. Голос Британії сьогодні важливий для розв'язання таких проблем, як, наприклад, міграційна криза і російська агресія.

Що ж до нашої країни, то наслідки британського референдуму головно політичні:

Великобританія стабільно і однозначно підтримує українську євроінтеграцію, вона також належить до країн – розширювачів, тобто тих, хто прихильно ставиться до ідеї розширення Євросоюзу. Її вихід з ЄС послабить євронадії України.

На економіку ж нашої країни рішення про вихід Великобританії з ЄС справить мінімальний вплив. Зовнішні ринки капіталів (до яких належить і Лондонська біржа) сьогодні і так закриті для вітчизняних компаній. Хіба що певною мірою позначиться коливання цін на товарних ринках. Обсяги ж зовнішньої торгівлі між нашими країнами практично не залежать від того, перебуває Великобританія в ЄС чи ні. Як висновок можна відмітити, що на референдумі 23 липня Великобританія проголосувала не тільки проти процесу інтеграції в Європейський Союз, але і проти широкого кола принципів, на яких будується це інтеграційне об'єднання.

Список використаної літератури:

1. Яковюк І. В. Brexit: причини і наслідки британського референдуму. *Європейська інтеграція в контексті сучасної геополітики* : зб. наук. ст. за матеріалами наук. конф., м. Харків, 24 трав. 2016 р. Харків, 2016. С. 25-29.
2. Яковюк І.В. Brexit: причини і наслідки британського референдуму. *Європейська інтеграція в контексті сучасної геополітики* : зб. наук. ст. Харків, 2016. С. 25-29.
3. Семенова І. Життя після Brexit. 10 знакових наслідків виходу Британії з ЄС для країни, Європи та всього світу. URL: <https://nv.ua/ukr/world/countries/vihid-britaniji-z-yes-yaki-naslidki-brekzita-dlya-vsogo-svitu-ostanni-novini-50066923.html>
4. Чевичалова Ж.В. Британська сецесія: черговий крок у непростих стосунках ЄС і Великої Британії. *Європейська інтеграція в контексті сучасної геополітики* : зб. наук. ст. за матеріалами наук. конф., м. Харків, 24 трав. 2016 р. Харків, 2016. С. 86-90.
5. Экономические последствия Brexit для Украины. URL: <http://vitagit.com.ua/blog/ekonomicheskie-posledstviya-brexit-dlya-ukrainyi>

Ткачук М.О., студ. групи МЕМ-1
Науковий керівник: Бондарчук В.В., к.е.н., доц.,
доцент кафедри міжнародних економічних відносин
Державний університет «Житомирська політехніка»

РОЛЬ АГРАРНОГО СЕКТОРУ В ПОСТІНДУСТРІАЛЬНІЙ ЕКОНОМІЦІ

На сьогоднішній день державна аграрна політика є однією з найменш розроблених державних політик в Україні. Про це може свідчити аналіз наукових публікацій та матеріалів, та практично всі вони відзначають кризовий стан сільського господарства в Україні. Тож нагальною є потреба пошуку нових вимірів аналізу аграрної політики нашої держави на сучасному етапі її розвитку.

По мірі вичерпування вуглеводних енергоносіїв та поступового підвищення їх вартості, буде набирати силу тенденція, яка наразі все чіткіше прослідковується на світовому ринку. Людство більшою мірою буде переходити до використання енергоносіїв, вироблених у сільському господарстві. Тож, якщо в індустріальну епоху розвиток людства в першу чергу спирався на енергетичні надбання фотосинтезу, накопичені упродовж багатьох мільйонів років у надрах Землі у вигляді вугілля, нафти та газу, то в найближчому майбутньому людство змушене буде робити ставку на енергоносії, що виникають у процесі, так званого, поточного фотосинтезу на поверхні Землі – це буде етанол чи якийсь інший різновид біопалива, яке виробляється завдяки аграрному сектору. Існує достатньо підстав припустити, що в аграрній політиці держави в майбутньому буде невідворотно зростати орієнтація на вирощування культур технічного призначення порівняно з виробництвом продуктів харчування. Цілком можливо, що виробництво досягне таких обсягів, що технічна зорієнтованість сільськогосподарського виробництва стане основною. Достатній рівень виробництва продуктів харчування на сьогодні не можливий без використання сільськогосподарської техніки, яка функціонує на основі продукції виробленої з нафти. Засоби ж сільськогосподарського виробництва, що базуються на використанні енергії м'язів людини та тварин, неспроможні прогодувати все населення Землі. Це матиме кардинальні наслідки для суспільства, які треба прораховувати і завчасно враховувати, адже чисельність людства на Землі поступово збільшується.

Починаючи з 60-х рр. XX ст., частка сільського господарства у ВВП розвинутих країн почала стрімко скорочуватися. Сьогодні в цих країнах вона знаходиться в середньому в межах 1–5%. Це відбулося завдяки НТП, під впливом якого багато видів діяльності відокремилися від сільського господарства та перетворилися в окремі галузі сфери послуг та промисловості. Сумарна частка вторинних галузей – обробної промисловості, електроенергетики та будівництва – також скорочується, але не так динамічно, як частка первинного сектору. У цілому ж частка вторинного сектору в галузевій структурі ВВП найбільш розвинутих країн становить у середньому 25%. Як свідчить досвід розвинутих країн, частка обробної промисловості зростає до певного рівня, після чого стабілізується або скорочується. Максимальне зменшення питомої ваги обробної промисловості у ВВП Великобританії, Франції, США відбувалося у середині 60-х рр. XX ст. На початку 1970-х рр. частка обробної промисловості у США складала 24%, наприкінці першого десятиліття XXI ст. – 13%, а в індустріально розвинутих європейських країнах – 29,5 та 17% відповідно. У країнах, які розпочали індустріалізацію трохи згодом (Японія, Італія) частка обробної промисловості зростала аж до початку 70-х рр. XX ст., але потім теж знизилася. У галузевій структурі ВВП країн, що розвиваються, частка сільського господарства також скорочується, але залишається досить високою (20–35%), втім частка промисловості тут часто невелика (10–25%) [2]. Виняток становлять країни-експортери мінеральної сировини. Постсоціалістичні країни перебувають приблизно на однаковому рівні за показниками ВВП на душу населення та галузевою структурою економіки з новими індустріальними країнами. В обох групах країн частка сільського господарства у ВВП залишається ще досить високою (6–10%) порівняно з розвинутими країнами, але частка промисловості навіть перевищує рівень постіндустріальних країн, що може бути пояснено відносно невисоким рівнем розвитку сфери послуг у країнах з транзитивною економікою – у середньому 45–55% ВВП.

Вагомий інтерес, на нашу думку, становить аналіз системи державної підтримки сільського господарства США і аналіз даних дозволяє зробити ряд принципових висновків. По-перше, Міністерство сільського господарства США впродовж усього аналізованого періоду стабільно входить у четвірку найбільших реципієнтів підтримки федерального уряду. Можна також констатувати той факт, що, наприклад, бюджет на оборону за 2000–2012 рр. збільшився в 2,2 рази, а Міністерства сільського господарства – в 1,9 рази. По-друге, значний об'єм отримуваних Міністерством сільського господарства США коштів зумовлює можливість здійснення широкого спектру програм різноманітної підтримки сільського господарства, забезпечуючи належну прибутковість фермерських господарств і стабільність ринку продовольства в цій країні. З найбільш ефективних заходів державної підтримки аграрного

сектора, що практикуються в зарубіжних країнах, можна виокремити заходи прямого та непрямого державного субсидування. Тож до заходів прямого державного субсидування належить підтримка доходів сільгоспвиробників, яка полягає в такому: прямі державні компенсаційні платежі; платежі за умови збитку від стихійних лих; платежі за збиток, пов'язаний з реорганізацією виробництва (виплати за скорочення посівних площ, вимушений забій худоби і т. д.)

Загальною основою ціноутворення в аграрному секторі зарубіжних країн є приведення у відповідність закупівельних цін на сільськогосподарську продукцію й суспільно необхідних витрат на її виробництво та реалізацію. При цьому прагнуть урахувати рівень і динаміку світових цін. Найважливішою функцією ціни залишається регулювання доходів сільського господарства для подальшого розвитку галузі. Система ціноутворення передбачає оперативне стеження за динамікою цін на засоби виробництва, витрат і доходів у сільському господарстві, цін на кінцеву продукцію й послуги аграрного сектора та ін.

Як зазначалося, субсидії в країнах ЄС досягають 45–50% вартості виробленої фермерами товарної продукції, в Японії і Фінляндії – 70%, у Росії – лише 3,5%. У США на розвиток сільського господарства з розрахунку на одиницю продукції вкладається засобів на 30% більше, ніж в інші галузі [1].

У країнах ЄС фермери мають право субсидій на сільськогосподарське страхування. Державна підтримка страхування в широких масштабах здійснюється, наприклад, у Франції, де створений Національний гарантійний фонд для компенсації збитків від значних лих. Засоби фонду формуються на 50% за рахунок бюджету і на 50% – за рахунок страхових внесків фермерів. В Іспанії державні субсидії на сплату страхових внесків складають від 20 до 50%. У деяких країнах ЄС, де сільськогосподарське виробництво стабільне, державна підтримка страхування не застосовується. У Канаді при страхуванні сільськогосподарських культур 50% страхових внесків проводить фермер, 25% – федеральний уряд і 25% – уряди провінцій. При страхуванні доходів фермерів бюджетні субсидії складають 67% [3]. Це підтверджує вагомість заходів страхування.

Формування стратегічних компонент інституційного механізму розвитку аграрного сектора повинно ґрунтуватися на засадах субсидіарно-солідарної моделі розвитку, суть якої полягає у формуванні суб'єктів господарювання, здатних до самоорганізації, що сприяє досягненню стратегічних пріоритетів аграрного сектора в цілому. Стратегічні компоненти інституційного механізму розвитку аграрного сектора повинні формуватись у розрізі окремих інституцій, враховуючи розвиток у єдиному механізмі впливу на аграрні відносини.

Дієвий інституційний механізм розвитку аграрного сектора дозволить створити ефективну систему регулювання, яка б в оптимальний спосіб поєднувала в собі елементи, сформовані природно у процесі історичного розвитку, з елементами, привнесеними свідомо на поточному етапі аграрного розвитку. Втілення пропозицій сприятиме удосконаленню інституційного механізму розвитку вітчизняного аграрного сектора та його ефективному функціонуванню.

Список використаної літератури:

1. Босенко А.В. Аналіз досвіду державного регулювання агропромислового комплексу у розвинутих країнах. *Економічний простір*. 2011. № 53. С. 46–58.
2. Васильєва Л.М. Державна політика ціноутворення в аграрному секторі країн з розвинутою ринковою економікою. *Інвестиції: практика та досвід*. 2011. № 16. С. 137–140.
3. Криворук Б.М., Варченко О.М. Світовий досвід державного регулювання АПК: уроки для України. *Економіка та управління АПК*. 2013. Вип. 10. С. 140–144.
4. Кулиев Р. Мировой опыт развития сельского хозяйства и продовольственная безопасность государства. *Вісник Київського національного університету ім. Тараса Шевченка. Серія «Економіка»*. 2009. Вип. 115. С. 6–10.
5. Могильний О.М. Регулювання аграрної сфери: [монографія]. Ужгород: ІВА, 2005. 400 с.

Трибуналова А.І., здобувачка вищої освіти
за ОП «Туристичний бізнес»

Науковий керівник: Костинець В.В., к.е.н.,
доц. кафедри бізнес-економіки та туризму
Київський національний університет технологій та дизайну

ДО ПИТАННЯ ВПЛИВУ ПАНДЕМІЇ COVID-19 НА РОЗВИТОК РИНКУ ТУРИСТИЧНИХ ПОСЛУГ: СВІТОВИЙ ТА ВІТЧИЗНЯНИЙ АСПЕКТ

Найсуттєвіший вплив глобальної пандемії COVID-19 відчула туристична галузь, адже річні втрати туристичної галузі тільки в США за прогнозами складуть 24 млрд доларів, що в три рази більше втрат країни під час терактів 9/11. Що стосується Італії, де туризм складає 13% ВВП, то країна вже втратила майже 10 млрд доларів [2], але збитків буде набагато більше, адже переважна більшість підприємств малого бізнесу не відновить роботу в пост-карантинний період. Збитки для туристичної індустрії України, в свою чергу, сягатимуть 3-5 млрд доларів. Приблизно 80% закладів сфери гостинності – це підприємства малого бізнесу, які постраждають найпершими. Очікується, що внаслідок коронавірусу світовий туристичний сектор в 2020 р. скоротиться на чверть, при цьому близько 50 млн співробітників можуть втратити роботу [2]. Всесвітня туристична організація, членом якої є Україна, закликала уряди країн підтримати малі та середні підприємства в туризмі, оскільки саме вони складають 80% сектору.

Пандемія коронавірусу і припинення авіасполучення з більшістю країн, боляче вдарили по всьому міжнародному туризму. Поширення небезпечного захворювання стало найбільшим ударом по глобальній індустрії туризму починаючи з 2001 року, коли спад був викликаний терактами в США, війною в Іраку і спалахом атипової пневмонії. Так, експерти відзначають, що особливо постраждають туристичні галузі Піднебесної і країн, залежних від туристів з Китаю, зокрема, Гонконгу, Макао, Таїланду, Камбоджі і Філіппін. Згідно з даними Всесвітньої туристичної організації, китайські туристи щорічно витрачали близько 260 мільярдів доларів на подорожі (що в два рази більше, ніж витрачають туристи з США), а самі китайці є безумовною туристичною нацією в світі. Зараз китайці не покидають країну, відповідно, ці гроші будуть недоотримані туристичним бізнесом і економіками туристичних країн.

Головне питання, яке хвилює як учасників ринку, так і туристів по всьому світу і, зокрема, в Україні - що буде далі зі світовим туризмом після скасування карантинних заходів, адже туризм хоча і максимально чутливий до подібних катаклізмів, проте і найбільш швидко відновлювальна сфера економіки. Саме тому вже сьогодні доцільно розробляти пост-кризову стратегію розвитку, основними складовими якої, зокрема, в Україні, мають стати наступні:

1. державно-приватне партнерство: оновлення стандартів сервісу, створення зручної і прозорої системи категоризації готелів, забезпечення прозорого фінансового покриття збитків туристів і суб'єктів туристичної діяльності;

2. введення податкових канікул для засобів розміщення, перевізників та інших суб'єктів туристичної діяльності. На сьогодні Україна - єдина в Європі держава, де не було введено зниженого ПДВ для індустрії гостинності, культури і спорту. На сьогодні ряд країн ввели знижені податки і компенсації збитків в туристичній сфері;

3. необхідність модернізації зв'язку та інтернетизації країни;

4. навчання регіональних громад в питанні створення і популяризації туристичного продукту. Окремий напрямок - освіта в університетах. Навчальні програми потребують оновлення і більшої практики в українській сфері гостинності.

5. цифрова трансформація туристичної галузі. Враховуючи те, що аудиторія Інтернету в даний час зростає за рахунок країн, що розвиваються і людей, які використовують Інтернет, подальший приріст цифрового сегменту перевищить 4% на рік [1, с.30]. Таким чином, для збільшення продажів в мережі Інтернет та подальшого формування іміджу туристичної галузі України, необхідно підлаштовуватися під мобільного користувача, його потреби та особливості поведінки.

Список використаної літератури:

1. Костинець В.В. Ключові аспекти digital-трансформації в туризмі / В.В. Костинець // Актуальні питання туризмології та туристичної практики: Збірник матеріалів науково-практичної конференції, присвяченої 25-річчю Інституту туризму Федерації професійних спілок України. - Київ: АПСВТ, 2019. – С.29-30.

2. COVID-19: UNWTO Calls on tourism to be part of recovery plans) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://unwto.org/news/covid-19-unwto-calls-on-tourism-to-be-part-of-recovery-plans> (дата звернення: 05.04.2020).

Хімач К.Ю. студ. групи МЕ-2
 Науковий керівник: Бондарчук В.В., к.е.н., доц.,
 доц. кафедри міжнародних економічних відносин
 Державний університет «Житомирська політехніка»

ДЕФИЦИТ ПЛАТІЖНОГО БАЛАНСУ ЯК ПЕРЕДУМОВА ЗАЛУЧЕННЯ КРЕДИТІВ МВФ

Міжнародний валютний фонд – це організація, яка створена з метою зміцнення глобального валютного співробітництва, забезпечення фінансової стабільності та врегулювання валютно-кредитних відносин країн-членів. Основною метою МВФ є забезпечення стабільності системи валютних курсів та міжнародних платежів, що дає можливість країнам здійснювати міжнародні операції. Членами МВФ є 189 країн, Україна набула членства в 1992 р. та розпочала активну співпрацю з фондом в 1995 році. МВФ надає кредити країнам-членам, які зазнають реальних чи потенційних проблем з платіжним балансом, щоб допомогти їм відновити свої міжнародні резерви, стабілізувати національну валюту, забезпечити оплату імпорту та розвиток експортної складової балансу, що допоможе подолати основні проблеми країни. Також фонд співпрацює з урядами усіх країн, надаючи консультації щодо їх економічного розвитку. Перший кредит від МВФ Україна отримала в 1998 р. під час фінансової кризи, який допоміг країні уникнути дефолту. А у важкі для України 2014-2015 роки МВФ став найбільшим та найвпливовішим позичальником для держави.

Однією з ключових причин збільшення обсягів іноземних кредитів від ЄС (1,6 млрд євро), Світового банку (1,3 млрд дол. США), Канади (0,2 млрд дол. США), Японії (0,1 млрд дол. США) та звичайно від МВФ став дефіцит платіжного балансу України. Платіжний баланс – статистичний звіт, в якому наведені дані щодо зовнішньоекономічних операцій між резидентами країни та нерезидентами, тобто в звіті показано співвідношення між сумою здійснених платежів за межі країни та сумою грошових надходжень в країну з-за кордону протягом певного періоду. Функцію розробки та складання платіжного балансу в Україні виконує Національний банк України, починаючи з 1993 року. Платіжний баланс зобов'язаний складати усі країни-члени Міжнародного валютного фонду, дотримуючись єдиної методології та принципів складання: Баланс базується на правилах бухгалтерського обліку тобто кожна операція має подвійний запис по кредиту однієї статті та дебету іншої. Кожна стаття балансу потребує окремої уваги щодо її формування так до стаття «Доходи» включаються: дивіденди з інвестицій, відсотки на залучений капітал, трудові надходження та виплати. Торговельний баланс розраховується на підставі даних митниці щодо експортно-імпорتنих операцій;

Усі компоненти платіжного балансу групуються за двома рахунками: рахунок фінансових операцій та операцій з капіталом та рахунок поточних операцій. Платіжний баланс може бути профіцитний (активний), якщо сума надходжень в країну перевищує суму платежів та дефіцитний (пасивний), якщо сума платежів перевищує суму надходжень. Формування дефіциту було зумовлено насамперед погіршенням інвестиційного клімату внаслідок проведення бойових дій на Сході країни та накопичення низки макроекономічних дисбалансів. Виник дефіцит за кредитами та облігаціями приватного сектору на рівні 5,52 млрд. дол. США. Також суттєво зменшилися обсяги експорту внаслідок припинення співпраці з Російською Федерацією, скоротилися обсяги виробництва на окупованих територіях.

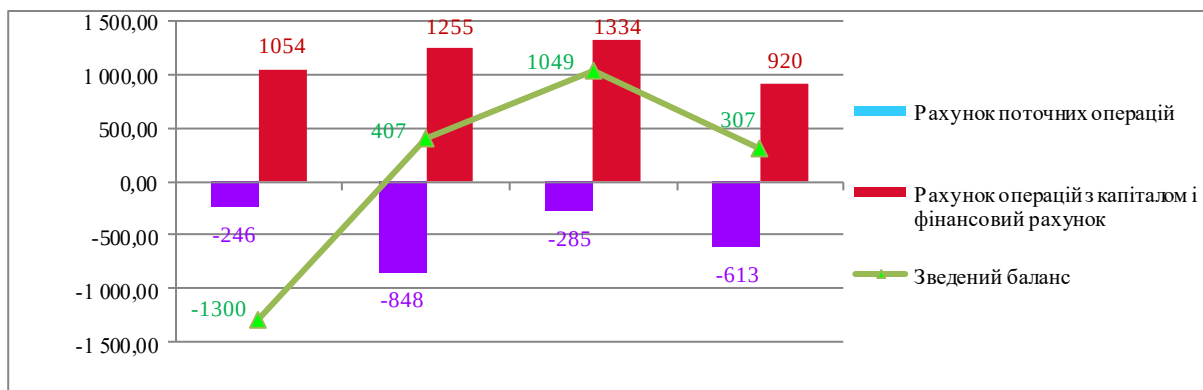


Рис. 1. Агрегати платіжного балансу України в I півріччі 2015 – I півріччі 2018 рр. [2]

Перед наданням кредиту МВФ оцінює ефективність ведення політики центробанку країни, для того щоб мати змогу визначити, чи зможе він розрахуватися в зазначений термін. Експерти приймають рішення на основі наступних показників: процес проведення зовнішнього і внутрішнього аудиту в межах Центрального Банку, структуру Центрального Банку, міру залежності від органів влади, формування фінансової звітності, наявність контролю за бізнес-процесами всередині банку. Співпраця України з МВФ відбувається декілька етапів.

Таблиця 1

Основні етапи співробітництва України з МВФ

Етап	Період проведення співробітництва	Програма фінансування	Фінансове забезпечення програми
I	1994-1995 рр.	Системна трансформаційна позика.	498,7 млн. СПЗ (763,1 млн. доларів США)
II	1995-1998 рр.	Трирічні програми “стенд-бай”.	1318,2 млн. СПЗ (1935 млн. доларів США)
III	1998-2002 рр.	Програма розширеного фінансування	1193 млн. СПЗ (1591 млн. доларів США)
IV	2002-2008 рр.	Попереджувальний “стенд-бай”.	411,6 млн. СПЗ (600 млн. доларів США)
V	2008-2010 рр.	Програма “стенд-бай”, затверджена 05.11.2008 р.	11 млрд. СПЗ (16,43 млрд. доларів США), однак освоєно 10,6 млрд. доларів США
	2010-2014 рр.	Програма “стенд-бай”, затверджена 28.07.2010 р.	10 млрд. СПЗ (15,1 млрд. доларів США)
VI	2015-2018 рр.	Програма розширеного фінансування, затверджена 11.03.2015 р.	17,5 млрд. доларів США

Джерело: за даними Міністерства фінансів України [3]

Хоча ставлення до кредитів різняться і звичайно, такі кредити мають як позитивні так і негативні сторони (серед яких можна виділити зростання зовнішнього боргу), залучення коштів від МВФ позитивно вплинуло на економічний розвиток України. За даними НБУ платіжний баланс за січень-листопад 2018 року зведено з профіцитом в 1,1млрд. дол.США, відбулося зростання експорту товарів на 6.2%, істотно уповільнилося зростання імпорту, приплив капіталу за фінансовим рахунком у листопаді становив 1,6млрд.дол.США, приплив прямих іноземних інвестицій становив 2 млрд дол. США, 21% із яких – операції банківського сектору з переоформлення боргу в статутний капітал. Як результат платіжний баланс у листопаді 2018р. було зведено з профіцитом на рівні 1.3 млрд. дол.США, внаслідок чого міжнародні резерви на кінець місяця збільшилися до 17,7млрд.дол.США, **що забезпечує фінансування імпорту протягом трьох місяців наступного періоду.** Водночас упродовж грудня завдяки купівлі Національним банком валюти на міжбанківському валютному ринку та надходженню фінансування від МВФ міжнародні резерви збільшилися до рекордного за 5 років рівня в 20,7млрд. дол. США (станом на 27.12.2018). Отже, співпраця з Міжнародним валютним фондом є однією з ключових складових пришвидшення економічного розвитку України.

Список використаної літератури:

1. Державний борг та гарантований державою борг. URL: <https://www.minfin.gov.ua/news/borg/derzhavnyi-borh-ta-harantovanyi-derzhavoiu-borh>
2. Експертно-аналітичний центр «Оптіма». URL: <http://optimacenter.org/>
3. Міністерство фінансів України. Офіційний сайт. URL: <https://mof.gov.ua/uk/derzhavnij-borg-ta-garantovani-derzhavju-borg>
4. Національний банк України. Офіційний сайт. URL: <https://www.bank.gov.ua/news/all/platijniy-balans-zvedeno-z-profitom-u-11-mlrd-dol-ssha-za-sichen-listopad-2018-roku>
5. Платіжний баланс. Державна служба статистики України. Офіційний сайт. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/imf/meta/BOP_Dissemin_notes-ukr1.html
6. International Monetary Fund. Official web-site. URL: <https://www.imf.org/external/>

Цимбалюк Н.В., студ. ННІ фінансів, банківської справи
Науковий керівник: Вергелюк Ю.Ю., к.е.н., доц.
доц. кафедри фінансових ринків
Університет державної фіскальної служби України

ПРОБЛЕМИ ЗОВНІШНЬОЇ ЗАБОРГОВАНOSTІ УКРАЇНИ

Боргові зобов'язання – невід'ємна складова фінансових систем переважної більшості країн світу. Держава, прагнучи найефективніше користуватися своїми економічними та фінансовими ресурсами, допускає бюджетний дефіцит, а для його погашення використовує залучені кошти із внутрішнього або зовнішнього фінансового ринку. В Україні основними умовами для виникнення боргових зобов'язань стали: перевищення темпів зростання видатків над доходами та постійний дефіцит платіжного балансу.

Така ситуація продовжується і сьогодні, а виитоки утворення державного боргу спостерігаються з моменту незалежності України. Отже, тема зовнішньої заборгованості є особливо актуальною в умовах фінансової кризи та пошуку шляхів її подолання. Цю тему детально досліджували такі вітчизняні вчені, як Т. Вахненко[1], [2], А. Кириченко [3], В. Кудрицький [3] та ін..

У сучасних умовах глобалізації та бурхливого розвитку соціально-економічних явищ спостерігається значна інтеграція економіки України у світовий простір. Ці процеси, безумовно, розширюють можливості реалізації кредитних відносин, наслідком яких є зростання зовнішньої заборгованості.

В Україні можна виділити такі причини активних змін у динаміці державного боргу: випуск облігацій внутрішньої державної позики для збільшення статутних капіталів банків та для поповнення Стабілізаційного фонду; отримання траншів позики МВФ; зміна валютного співвідношення динаміки зовнішнього боргу; збільшення витрат споживчого характеру та ін.

Розглядаючи управління державною заборгованістю, варто звернути увагу на ефекти, які залежить від: співвідношення між імпортом і експортом капіталу; форм залучення іноземного капіталу; напрямів використання запозичених коштів; збалансованості потоків капіталу з основними складовими економічного механізму та фінансово-кредитної системи держави [2].

Нарощення зовнішнього боргу супроводжується значними ризиками у фінансовій сфері. Так, зовнішня заборгованість приватного сектору економіки, зокрема комерційних банків, стала каталізатором фінансово-економічної кризи, яка охопила Україну восени 2008 року. Сподіваючись на постійне рефінансування залучених кредитів, корпорації і банки нагромадили величезну суму зовнішніх боргів. Після припинення зарубіжного рефінансування, вони опинилися в складній ситуації при необхідності погашення всієї суми боргу одночасно. Оскільки зовнішні кредити практично повністю деноміновані в іноземних валютах, здебільшого в доларах США, необхідність погашати зовнішні кредити призвела до різкого підвищення попиту на іноземну валюту, обвалу курсу гривні та остаточної розбалансованості фінансових ринків [4]. Сьогодні відзначається наростанням нової глобальної фінансової кризи, спричиненої поширенням вірусної інфекції та необхідністю стримувати економічну активність у всіх країнах. Така ситуація, очевидно, спричинить збільшення заборгованості у багатьох країнах, в тому числі і України, що створює нові виклики для економіки в цілому.

Державний борг України сформувався протягом короткого проміжку часу. Останнім часом запозичення уряду керувалося, насамперед, необхідністю погашення та обслуговування накопиченого боргу, в зв'язку з цим все нагромаджувалося і нагромаджувалося.

Останнім часом запозичення уряду диктувались, насамперед, необхідністю погашення та обслуговування накопиченого боргу. Можливості залучення коштів з внутрішнього грошового ринку майже вичерпані. Незважаючи на відносно низьку ефективність внутрішньої державної позики в Україні, державні облігації є необхідним фінансовим інструментом, який при належному використанні може бути важливим джерелом фінансування державних витрат.

Однозначного способу розв'язання проблеми заборгованості немає. Досвід України та багатьох країн світу демонструє, що поглиблення дисбалансів структури державного боргу у бік зовнішніх запозичень, у довгостроковій перспективі, призводить до посилення вразливості економіки країни від несприятливих впливів світової економіки.

Таким чином, погоджуємось із думкою, що практично неможливим є функціонування бюджету без виникнення дисбалансів дохідної та видаткової частин в сучасних умовах [5, с. 52]. При цьому, все більше науковців наголошують, що ефекти від збільшення зовнішньої заборгованості значно токсичніші ніж від внутрішніх боргів. В умовах України, перепорою збалансування державної заборгованості є низький попит на державні боргові інструменти та існування ряду бар'єрів участі у ринку державних цінних паперів [6].

Врегулювання проблеми міжнародної заборгованості забезпечується декількома шляхами. Найрадикальнішими є оголошення дефолту та списання боргу. Найпоширенішим у міжнародній

практиці механізмом врегулювання проблеми зовнішньої заборгованості є реструктуризація боргу. Ефективне управління зовнішньою заборгованістю – основна площина врегулювання боргових проблем та забезпечення боргової безпеки, особливо в умовах обмеженого фінансування.

Список використаної літератури:

1. Вахненко Т. Концептуальні засади управління зовнішнім національним боргом країни / Т. Вахненко // Економіка України – 2007 - №1 – с.14-24.
2. Вахненко Т. Фінансова криза в Україні: фактори, механізми дії, заходи подолання / Т. Вахненко // Фінанси України – 2008 - №10 – с.3-18.
3. Кириченко А. А. Сучасні теорії управління зовнішньою заборгованістю / А. А. Кириченко, В. Д. Кудрицький // Актуальні проблеми економіки. – 2009. - №7 – с. 15-27.
4. Бачинський В. М., Лиман А. Ю. Проблеми зовнішньої заборгованості України. URL: http://www.rusnauka.com/23_NTP_2010/Economics/70541.doc.htm
5. Ганцяк М.О. Государственный долг и кредит: особенности проявления макроэкономических эффектов. Формирование рыночных отношений в Украине. 2019. № 11. С.50-58. URL: <http://doi.org/10.5281/zenodo.3606196>.
6. Вергелюк Ю. Ю., Вишневська Л.В., Табаченко Я. Ю. Сучасні тренди розвитку ринку цінних паперів в Україні. *Східна Європа: економіка, бізнес та управління*. 2019. № 23. С. 586-592. URL: <http://srd.pgasa.dp.ua:8080/bitstream/123456789/2686/1/Verheliuk.pdf>.

Шалун К.Ю., магістр
Науковий керівник: Хільчевська І. Г., к.геогр.н., доц.
Київський національний університет імені Тараса Шевченка

ДОСВІД ІСЛАНДІЇ У ФОРМУВАННІ ТУРИСТИЧОГО БРЕНДУ ДЛЯ УКРАЇНИ

Сучасний міжнародний туристичний ринок є важливою частиною світової економіки та місцем конкуренції туристичних брендів країн. Міжнародний ринок під впливом глобалізації активно змінюється, що змушує кожну країну формувати та просувати власний туристичний продукт унікальним способом. Саме це зумовлює формування їх міжнародного туристичного бренду як окремого ринкового продукту, який є цінним та привабливим для потенційних відвідувачів.

В Ісландії комплекс дій з просування туристичного бренду країни здійснює Icelandic Tourist Board, що є незалежним органом при Міністерстві промисловості й інновацій. Його діяльність регулюється Законом про ісландську туристичну організацію та Законом про пакетні подорожі та пов'язані з цим туристичні умови. Icelandic Tourist Board здійснює моніторинг та сприяння розвитку туризму як важливої та стійкої опори економіки Ісландії, а також сприяє координації, аналізу та дослідженню туристичної галузі відповідно до урядової політики. До співпраці у розвитку туристичного брендингу долучені Інноваційний центр Ісландії, Ісландська асоціація туристичної галузі, Ісландський центр досліджень туризму, Агенція навколишнього середовища Ісландії, регіональні агенції розвитку та маркетингові агенції, транспортні перевізники. Особливу роль відіграє і Promote Iceland - державно-приватна організація, створена з метою просування Ісландії на зовнішніх ринках та стимулювання її економічного зростання. Ці об'єднання спонсорують наукові дослідження з туризму, аби вивчити свою аудиторію, проблеми та виклики, є організаторами різних маркетингових кампаній та заходів.

Так, після економічної кризи у 2008 році та виверження вулкану Eyjafjallajökull у 2010 році, що спричинив спад у туристичній галузі через неможливість здійснення авіаперельотів по всьому світу та мало не знищив вже існуючий бренд Ісландії, об'єднавши сили, урядом Ісландії в особі згаданих вище організацій було вжито заходів для запуску успішної маркетингової кампанії Inspired by Iceland, зосередженої просуванні країни в основному через відео-маркетинг. Вже понад 10 років ця кампанія заохочує людей подорожувати Ісландією та ділитися своїми історіями.

Успішною програмою стала також Icelandair Stopover, яка стимулювала мандрівників залишатися в Ісландії протягом трьох-семи днів без додаткових витрат, що приваблювало багатьох туристів та блогерів-мандрівників, які є лідерами думок та мають велику популярність в Інтернеті.

Загалом, завдяки грамотній туристичній брендинговій стратегії кількість туристів, доходів та робочих місць в період з 2010 до 2018 року зросли у 5 разів: відвідуваність з 489 тис. чол. до 2,34 млн. чол., доходи - з 561 млн. до 3,1 млрд. дол. США, кількість робочих місць з 14,1 тис. до 70,4 тис.

Таким чином, Ісландія - це чудовий приклад, як уряду країни вдалося змінити фокус міжнародної уваги з негативу на цікаву розповідь про унікальні та привабливі атрибути Ісландії – природні ресурси, культуру, цінності та звичаї маловідомого до цього народу країни з незрозумілою мовою та нестабільною економічною ситуацією та обрати вдалий спосіб комунікації - показати свою відкритість та доступність через якісний фото та відео-контент.

Спираючись на досвід Ісландії, уряд України має ініціювати ряд досліджень потенційних напрямків розвитку туризму та очікувань потенційних відвідувачів щодо них, а також проаналізувати наявні та необхідні економічні, правові та інформаційні ресурси для розробки власної унікальної туристичної брендингової стратегії. Важливо, що особливу увагу в Ісландії приділяють саме створенню та підтримці конкретної інформаційної політики та способів комунікації з потенційними споживачами туристичного продукту. В сучасну епоху інформаційного буму нам необхідно створювати та розміщати у вільному доступі якісний фото-, відеоконтент, корисні текстові матеріали, карти; створювати зручні мобільні додатки, в тому числі інтерактивні; заохочувати до співпраці лідерів думок – ЗМІ, осіб з медіа, блогерів, щоб якомога активніше розповсюджувати інформацію та збільшувати впізнаваність туристичного бренду України. Дуже важливо, щоб її розробкою та підтримкою мають спільно займатися як державні установи, приватні бізнес-структури, так і окремі громадяни, адже в цьому питанні найважливішим є саме спільне бачення майбутнього туристичної галузі та скооперовані дії.

Грамотна туристична брендингова стратегія для України допоможе розкрити її потенціал як країни з унікальними природними та культурними рекреаційними ресурсами, що дасть поштовх до розвитку туристичної галузі та можливість зайняти вигідне положення на міжнародній арені, і показати себе як цікаву країну, відкриту для нових можливостей та проектів.

Юрчук В., студ. групи МЕ-4

Науковий керівник: Шиманська К.В., д.е.н.,
завідувач кафедри цифрової економіки та міжнародних економічних відносин
Державний університет «Житомирська політехніка»

ЧИ ПОТРАПИЛА ЕКОНОМІКА УКРАЇНИ У СИРОВИННУ ПАСТКУ?!

Наша держава знаходиться на етапі розробки активного впровадження заходів, що поглиблюють її участь в інтеграційних процесах. Саме тому, вона поступово йде до розвитку зовнішньоекономічних відносин з різними країнами Європейського Союзу, що закріплено в зовнішній політиці України як один із стратегічних напрямів [5]. Варто зауважити, що 1 вересня 2017 року повністю своєї чинності набула дуже важлива та перспективна на майбутнє Угода про асоціацію України з ЄС. Це міжнародна угода, яка на правовому рівні закріплює перехід відносин між Україною та ЄС від партнерства та співробітництва до політичної асоціації та економічної інтеграції [1]. Цей крок до міжнародної інтеграції є надзвичайно важливим для розбудови економіки нашої держави та здійснення вкрай важливих суспільних реформ.

У сучасному світі, де кожна країна прагне до розвитку своєї економіки на засадах ефективного використання ресурсів, зростання людського потенціалу, розширення інноваційних практик, зовнішньоторговельні відносини є важливим засобом забезпечення конкурентоспроможності економіки. Задля реалізації таких відносин, країни утворюють різноманітні інтеграційні об'єднання, що частково або повністю пов'язують їх економіки. Звісно, економічна інтеграція між країнами приносить багато користі усім її учасникам. Наприклад, при інтеграції ми можемо спостерігати такі позитивні наслідки як, збільшення ємності та розміру ринків, встановлення вигідних умов торгівлі, розвиток інфраструктури країн та звісно обмін досвідом та провідними технологіями і науковими розробками. Попри те, інколи інтеграційні процеси можуть і нести шкоду для економіки. Прикладом такого впливу може слугувати теперішній стан економіки України, а саме те, що вона перебуває у стані хронічного постачальника сировини для більш економічно потужніших держав світу. Наприклад, з моменту набуття Україною Незалежності та до 2018 року експорт готової продукції поступово збільшувався та у цілому зріс у три рази та склав суму у 47,348 млн. доларів США. Попри те експорт сільськогосподарської продукції з 1991 року до 2006 майже не змінювався, але з 2008 року почав активно рости. Так, з 1991 по 2018 експорт сільськогосподарської продукції зріс майже у сім разів та становить 19,478 млн. доларів США [4].

Отже, раніше Україна активно продавала нафту, продукти її переробки, продукцію гірничо-металургійного комплексу та мінеральні добрива, але наразі в останні роки – більшу частину українського експорту складає агропромисловий комплекс [6]. І хоч Україна має значний потенціал у сільському господарстві, адже забезпечена земельними ресурсами та має сприятливі кліматичні умови. Проте, через відсутність технологій (а тому числі відсутність новітніх технологій у галузі сільського господарства) та зростання прибутковості продажу саме сільськогосподарської продукції та добувної сировини на ринках ЄС, українські експортери зазвичай поставляють в інші країни сировину та товари з низьким ступенем переробки, що є притаманним явищем для аграрних країн, чії економіки перебувають на найнижчих щаблях розвитку.

Очевидно, що така зовнішньоекономічна політика держави не може привести економіку України до стрімкого економічного піднесення. Проте, ми переконані, що Україна може вийти з цієї складної ситуації і привести свою економіку до піднесення. Здолати сировинну залежність важко, але можливо. Ключем для подолання економічних проблем звісно може стати стимулювання розвитку власної переробної промисловості. За допомогою трансформації векторів зовнішньоекономічних відносин та переорієнтації українського експорту на промислові товари з вищим рівнем обробки, Україна може покращити стан економіки та швидше приступити її трансформації з аграрно-індустріальної до постіндустріальної економіки.

Отже, можна зробити висновок, що удосконалення та розбудова переробної промисловості та активне співробітництво щодо продажу промислової продукції та надання професійних високотехнологічних послуг з країнами, з якими ми маємо зовнішньоекономічні відносини, дасть можливість для України вийти із “сировинної пастки” та створить нові стимули для торгівлі в цілому та підвищить рівень конкурентоспроможності національних виробників.

Список використаної літератури:

1. Історія становлення відносин Україна-ЄС. URL: <https://minjust.gov.ua/m/istoriya-stanovlnnya-vidnosin-ukraina-es>
2. International trade statistics. URL: <https://timeseries.wto.org/>
3. Про засади внутрішньої і зовнішньої політики. 2010. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2411-17>
4. Товарна структура зовнішньої торгівлі України. URL: http://ukrstat.gov.ua/operativ/menu/menu_u/zed.htm

МІЖНАРОДНИЙ ДОСВІД УПРАВЛІННЯ ВАЛЮТНИМИ РИЗИКАМИ НА ПРИКЛАДІ АВІАБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Непрогнозована кон'юнктура світових ринків та нестабільність світової фінансової системи логічно зумовлюють волатильність валютних курсів і, відповідно, посилення впливу валютних ризиків на діяльність суб'єктів господарювання. Як наслідок, постає гостра необхідність у ефективному ризик-менеджменті – абсолютно нової категорії для більшості українських підприємств та компаній, які, в свою чергу, зіштовхуються з девальвацією національної валюти. Одним з методів побудови ризик-менеджменту є вивчення найкращих практик міжнародних корпорацій та їх адаптація до умов ведення вітчизняного бізнесу.

Як відомо, Україна входить до десятки країн світу, які володіють завершеним циклом виробництва літаків (макротехнологією), займає провідне місце у світі з виробництва транспортних літаків та здійснення авіап перевезення надважких і великогабаритних вантажів (близько 35% світового ринку) [1]. Як наслідок, розвиток авіаційної промисловості повинен стати пріоритетним напрямом модернізації вітчизняної економіки. Саме тому, об'єктом даного дослідження було обрано лідера вітчизняного авіапрому – державне підприємство «Антонов» (ДП «Антонов»).

ДП «Антонов» є головною науковою організацією з розробки авіаційної техніки в Україні, включеного до переліку об'єктів державної власності, які мають стратегічне значення для економіки та безпеки держави [2]. Проте, комерційний успіх авіаційної промисловості будується на серійному виробництві літаків, а отже, на ефекті масштабу, який, втім, не забезпечується внутрішнім ринком, що визначає експортоорієнтовану стратегію розвитку для ДП «Антонов». Очевидно, що зовнішньоекономічна діяльність супроводжуватиметься виникненням ризиків, головну роль з яких відіграватиме валютний ризик, оскільки зміна курсів валют, що може привести до зростання витрат підприємства при закупівлі ПКВ та матеріалів іноземного виробництва або обслуговуванні валютних кредитів, закупівлі паливо-мастильних матеріалів [2].

Проте, незважаючи на колосальний, майже 100-літній досвід роботи у сфері авіабудування, функція управління ризиками і досі залишається малодослідженою для ДП «Антонов», що пояснюється відсутністю економічно обґрунтованої системи корпоративного управління протягом всієї історії його існування. Як наслідок, ризик-менеджмент авіаконцерна знаходиться на початковому етапі життєвого циклу, в той час як його прямі конкуренти такі як американський Boeing, італійська Alenia, іспанська CASA, бразильський Embraer чи канадський Bombardier відрізняються зрілими системи ризик-менеджменту і успішно здійснюють превентивні заходи з мінімізації ризиків для зміцнення своєї фінансової спроможності.

Саме тому, першочерговим завданням авіапідприємства на сучасному етапі свого еволюційного розвитку є розробка власного ризик-менеджменту з максимальною відповідністю специфіці авіаційної галузі та врахуванням факторів мінливості ринкового середовища України. У даному контексті, доцільним є використання методу бенчмаркінгу за прикладом своїх прямих конкурентів – виробників літаків з середньою вантажопідйомністю, які впевнено лідирують у даному сегменті міжнародного ринку – бразильський Embraer та канадський Bombardier, що дозволить імплементувати передовий досвід та найкращі практики з управління ризиками в авіаційній галузі. Користуючись термінологією еволюційної економіки розвиток ризик-менеджменту ДП «Антонов» можна назвати онтогенезом, а загальносвітовий досвід управління ризиками авіабудівних підприємств – філогенезом [3].

Специфіка діяльності Embraer обумовлюється проблемами економічного розвитку Бразилії, яка нині, перебуває в стагнації і стикається із зниженням темпів економічного зростання та суттєвою девальвацією національної валюти. Це зумовлює особливий інтерес до специфіки формування та функціонування ризик-менеджменту Embraer, оскільки дана модель корелює із поточною економічною ситуацією України і моделлю «AS-IS», яка нині склалась на ДП «Антонов». В свою чергу, канадський виробник Bombardier зважаючи на високий ступінь розвитку корпоративного управління, може позиціонуватися як еталонний приклад успішного управління різноманітними ризиками, в тому числі валютними, що окреслює ключові індикатори і напрями модернізації і реформування ризик-менеджменту вітчизняного підприємства.

Так, головним беззаперечним здобутком ризик-менеджменту Embraer є активне використання як якісних, так і кількісних методів оцінки ризиків, які адаптовані до специфіки діяльності підприємства в авіаційній галузі, а також наявність спеціального відокремленого підрозділу компанії з управління ризиками та проведення аудиту. Проте, основний акцент в управлінні ризиками припадає на фізичний ризик – ймовірність виникнення непередбачуваних проблем під час польотів літаків, залишаючи поза

детальною увагою економічні, а особливо валютні ризики. Проте, кількісні методи оцінки адаптовані до будь-яких ризиків, що відкриває широкі перспективи для інтеграції існуючих методів оцінки та управління ризиків ДП «Антонов» [4].

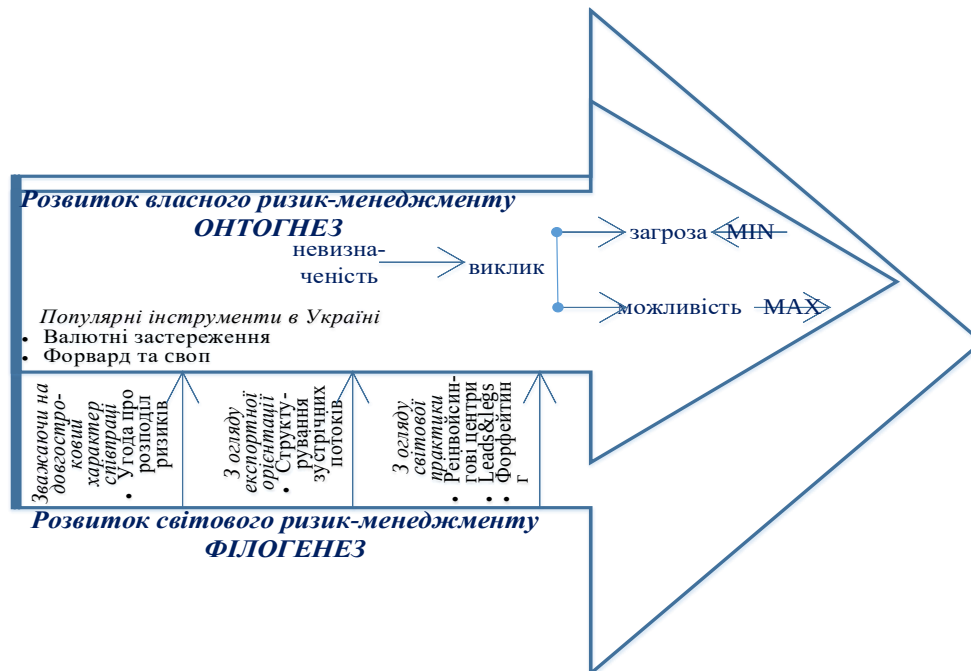


Рис. 1. Концепція розвитку ризик-менеджменту ДП «Антонов» згідно еволюційного підходу
Джерело: складено автором

Відмінною характеристикою ризик-менеджменту Bombardier виступає превентивний характер, який підкреслюється навіть у його назві – «превентивний ризик-менеджмент». Активне управління ризиками є одним з пріоритетів компанії протягом багатьох років і є ключовим компонентом корпоративної стратегії. Для досягнення поставлених цілей управління ризиками Bombardier запровадив діяльність з управління ризиками в операційні обов'язки керівництва та зробив цю діяльність невід'ємною частиною загальної структури управління, планування, прийняття рішень, організації та підзвітності. На постійній основі внутрішні групи корпоративних аудиторських служб та групи з оцінки ризиків активно проводять внутрішній аудит на основі ризиків, щоб забезпечити систематичне визначення та пом'якшення ключових бізнес-ризиків, включаючи нефінансові та репутаційні ризики. Оцінка ризиків, включаючи ідентифікацію, аналіз та оцінку ризиків, гарантує, що кожен ризик аналізується з метою виявлення наслідків та ймовірності виникнення ризику та адекватності існуючого контролю [5].

Отже, можна прийти до висновку, що в процесі удосконалення ризик-менеджменту ДП «Антонов» за методом бенчмаркінгу в розрізі управління валютними ризиками Bombardier може виступати еталоном, оскільки компанія досягла значних успіхів в аналізі та управлінні конкретних ризиків, особливо валютних, які додатково аналізуються з позиції підзвітного відділу враховуючи специфіку господарської діяльності того чи іншого відділу.

Список використаної літератури:

1. "Авіалінії Антонова" / Доставка великогабаритних та надважких вантажів в усі країни світу. URL: <https://web.archive.org/web/20140712025811/http://www.antonov.com/services/antonov-airlines?lang=ua> (дата звернення: 16.04.2020)
2. Звіт про управління ДП «АНТОНОВ» за 2019 рік. URL: <https://www.antonov.com/file/s2A6pZoXmOqqk?inline=1> (дата звернення: 16.04.2020)
3. Шевченко В. Ю., В. О. Яценко Системний підхід до управління ризиками та фінансова стабільність підприємства (на прикладі державного підприємства "Антонов"). *Теоретичні та прикладні питання економіки*. Київ, 2016. Вип. 2. С. 56-68
4. Embraer Experience with SMS Implementation. URL: <https://skybrary.aero/bookshelf/books/2971.pdf> (дата звернення: 16.04.2020)
5. Financial Report, year ended December 31, 2018. URL: <https://ir.bombardier.com/en/financial-reports> (дата звернення: 16.04.2020)