

МАРІУПОЛЬСЬКИЙ ДЕРЖАВНИЙ УНІВЕРСИТЕТ (УКРАЇНА)  
ПОЗНАНСЬКИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ (РЕСПУБЛІКА ПОЛЬЩА)  
ТБІЛІСЬКИЙ ДЕРЖАВНИЙ УНІВЕРСИТЕТ ІМЕНІ ІВАНЕ ДЖАВАХІШВІЛІ (ГРУЗІЯ)  
КАГУЛЬСЬКИЙ ДЕРЖАВНИЙ УНІВЕРСИТЕТ ІМЕНІ Б.П. ХАЗДЕУ  
(РЕСПУБЛІКА МОЛДОВА)  
КОМРАТСЬКИЙ ДЕРЖАВНИЙ УНІВЕРСИТЕТ (РЕСПУБЛІКА МОЛДОВА)  
ГОСПОДАРСЬКА АКАДЕМІЯ ІМЕНІ Д.А. ЦЕНОВА, м. СВІШТОФ (БОЛГАРІЯ)  
ДЕПАРТАМЕНТ З ПИТАНЬ ЕКОНОМІКИ МАРІУПОЛЬСЬКОЇ МІСЬКОЇ РАДИ  
ВІДДІЛЕННЯ У м. МАРІУПОЛЬ ДОНЕЦЬКОЇ ТОРГОВО-ПРОМИСЛОВОЇ ПАЛАТИ

## ОСОБЛИВОСТІ ІНТЕГРАЦІЇ КРАЇН У СВІТОВИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ ТА ПОЛІТИКО-ПРАВОВИЙ ПРОСТІР

### МАТЕРІАЛИ

V Міжнародної науково-практичної конференції

*07 грудня 2018 р.*

*Рекомендовано до друку  
Вченою радою економіко-  
правового факультету  
Маріупольського державного  
університету  
(протокол № 5 від 21.11.2018 р.)*

Маріуполь, 2018

УДК 339.922 (063)

ББК 65.54я431

Особливості інтеграції країн в світовий економічний та політико-правовий простір: Матеріали V Міжнародної науково-практичної конференції, 07 грудня 2018 р.– Укл.: Марена Т.В., Беззубченко О.А., Мітюшкіна Х.С., Захарова О.В., Ніколенко Т.І., Балабанова Н.В., Омельченко Г.П. За заг. редакцією д.е.н., проф. Булатової О.В., д.е.н., проф. Чентукова Ю.І. — Маріуполь: МДУ, 2018. — 160 с.

Конференція присвячена проблемам активізації процесу інтеграції країн у світовий економічний та політико-правовий простір. В роботі конференції приймають участь науковці, викладачі, фахівці-практики, аспіранти, студенти.

Основні напрями роботи конференції:

- Розвиток інтеграційних процесів в умовах глобального середовища: політико-правовий аспект;
- Розвиток міжрегіональної взаємодії та транскордонного співробітництва в умовах інтеграційних пріоритетів;
- Особливості розвитку зовнішньоекономічних та політичних відносин країн в умовах глобалізації;
- Розвиток міжнародних фінансово-кредитних та валютних відносин в умовах глобалізації та участь країн на світовому фінансовому ринку;
- Інноваційно-інвестиційна діяльність країн у світових координатах розвитку;
- Проблеми міжгалузевої співпраці в умовах глобалізації;
- Забезпечення конкурентоспроможності галузей та регіонів національної економіки;
- Проблеми забезпечення сталого розвитку країн в контексті сучасних світових процесів.

*Організаційний комітет конференції ставить перед собою такі задачі:*

1. обмін практичними і теоретичними напрацюваннями учасників конференції у сфері вивчення особливостей інтеграції країн у систему світогосподарських зв'язків;
2. розробка напрямів розвитку міжнародних економічних відносин країн світу.

©Автори текстів, 2018 р.  
© МДУ, 2018 р.

**Учасникам V Міжнародної науково-практичної конференції  
«Особливості інтеграції країн у світовий економічний  
та політико-правовий простір»**

Шановні колеги, дорогі друзі і партнери!

Щиро вітаю усіх вас із початком роботи V Міжнародної науково-практичної конференції «Особливості інтеграції країн у світовий економічний та політико-правовий простір»!

Зазначений науковий захід щороку об'єднує вчених та фахівців, які займаються дослідженнями актуальних питань розвитку інтеграційних процесів, зовнішньоекономічних та політичних відносин між країнами в умовах глобального середовища, розв'язання проблем сталого розвитку сучасного світового господарства, сприяння інноваційно-інвестиційному розвитку національних економік та активізації участі країн на світових фінансових ринках, забезпечення конкурентоспроможності галузей та регіонів національної економіки. Вказані проблемні аспекти довгий час не втрачають своєї актуальності і викликають значний інтерес не тільки серед вітчизняних вчених, що представляють провідні заклади вищої освіти України, та фахівців-практиків, але й у зарубіжних науковців. Як наслідок, до роботи конференції залучаються відомі науковці та молоді учені з Італії, Польщі, Молдови, Грузії.

Сподіваюся, що обговорення доповідей на засіданнях секцій міжнародної конференції, наукові діалоги та професійні дискусії будуть сприяти розвитку вітчизняної економічної науки, дадуть змогу винайти оптимальні напрями розвитку національних економік в умовах глобалізації, виробити найбільш ефективні шляхи подолання економічних та політико-правових проблем інтеграції країн у світовий простір. Перекоаний, що практичне застосування наукових напрацювань, представлених учасниками конференції, допоможе Україні зайняти гідне місце у світовому економічному та політико-правовому просторі, сприятиме її інтеграції до світогосподарської системи.

Бажаю учасникам міжнародної конференції налагодження корисних наукових та освітніх контактів, плідної творчої праці, цікавих дискусій, натхнення, міцного здоров'я, злагоди і добробуту!

З повагою,

ректор МДУ,  
член-кореспондент НАПН України  
Почесний Генеральний консул  
Республіки Кіпр в Маріуполі



проф. К.В.Балабанов

**СЕКЦІЯ  
РОЗВИТОК ІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ В УМОВАХ ГЛОБАЛЬНОГО СЕРЕДОВИЩА:  
ПОЛІТИКО-ПРАВОВИЙ АСПЕКТ**

**ГОДОВАНИК Є. В.,**

к.ю.н., доцент  
доцент кафедри права та публічного адміністрування  
Маріупольський державний університет  
(Україна)

**ОСОБЛИВОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ СИСТЕМИ ПРАВА У СУЧАСНИХ УМОВАХ  
ГЛОБАЛІЗАЦІЇ ТА МІЖДЕРЖАВНОЇ ІНТЕГРАЦІЇ**

У сучасних умовах розвитку системи права як соціально-юридичного явища комплексне дослідження ефективності конституційно-правових норм, як вбачається, потребує, перш за все, формування нового теоретико-методологічного розуміння місця та ролі системи права загалом і, зокрема, системи конституційного права у національній правовій системі.

Враховуючи соціальну значимість питання про ефективність конституційно-правового регулювання та функціонування конституційно-правових норм у суспільному житті, недостатню теоретичну та методологічну розробленість проблеми визначення ефективності конституційно-правових норм в умовах сучасних інтеграційних та глобалізаційних процесів, важливим завданням є і розроблення актуальних теоретико-методологічних концептів розвитку національних систем права під впливом вказаних новітніх тенденцій, що безпосередньо детермінують якісні та кількісні зміни на первинному, базовому рівні функціонування системи права, яким виступають правові норми.

Слід відзначити, що поняттям «система» в будь-якій галузі пізнання визначається певна реально існуюча структурована цілісна сукупність елементів, поєднаних між собою внутрішніми зв'язками. Саме ці зв'язки, як слушно зазначає В. П. Шаганенко, здатні надавати внутрішньої організованості усім елементам будь-якої системи, перетворюючи її на диференційовану цілісність [1, с. 70].

Іншою важливою особливістю будь-якої системи є те, що вона може бути елементом системи більш високого рівня, а її структурні елементи можуть виступати як система нижчого рівня [2, с. 129].

Загалом системний підхід як методологічна основа наукового і практичного пізнання систем базується на фундаментальному принципі, відповідно до якого «всі прояви людського світу мають бути пов'язані один із одним в єдину велику раціональну схему» [3, с. 213]. Це, у свою чергу, зумовлює характеристику будь-якої системи через такі ознаки: 1) система складається з основних, а також із змінюваних елементів, властивостей тощо; 2) такі елементи є пов'язаними тим, що здобуває назву зв'язків, кореляцій, взаємовідносин, комунікації тощо; 3) такі зв'язки, зазвичай, мають не випадковий, закономірний характер, що забезпечує утворення певної структури із відповідним підпорядкуванням і певним ступенем ентропії, який є нижчим за максимально можливий рівень; 4) система існує в фізичному просторі, хоча межі такого простору не можуть бути точно визначені; 5) усі системи є онтологічно відкритими, оскільки немає жодної системи, яка б була повністю закритою зовні й не перебувала у взаємному обміні з навколишнім середовищем.

В той же час, соціальні системи, окрім вказаних загальних, мають ще й спеціальні ознаки, а саме: 1) основною операцією, яка визначає особливість цієї системи й забезпечує її цілісність, є комунікація; б) наявність інституціональних проявів, завдяки чому забезпечується стабільність відносин у часі й просторі [4, с. 112].

Іншими словами, систему (включаючи соціальну і, зокрема, правову. – Авт.) завжди можна представити як цілісну єдність елементів і структури [5, с. 165], тобто система права виступає не тільки у своїй власній якості та сутності, але ще і в якості структурного елемента та ключової підсистеми правової системи як сукупності усіх правових явищ, притаманних певній державній та суспільній організації на відповідному конкретно-історичному періоді її становлення й розвитку, тобто, як зазначає А. В. Поляков, право пізнається через свою структуру, але як специфічний феномен соціально існує у вигляді діючої конкретно-історичної правової системи [6, с. 260].

Зважаючи на означені сутнісні характеристики системи як форми організації буття, будь-яка система, як слушно зазначає О. Л. Богініч, схильна до самоорганізації завдяки іманентності притаманних якостей власної системи [7, с. 57].

Отже, у результаті проведеного дослідження місця та ролі системи права у національній правовій системі можна дійти до загального висновку концептуального характеру про те, що система конституційного права виступає елементом самоорганізуючого механізму системи права, а система права, у свою чергу, обумовлює форми самоорганізації та способи функціонування національної правової системи, що об'єднує усі правові явища в межах певного соціуму державного, інтеграційного або міжнародного (міждержавного) рівня.

### Література:

1. Шаганенко В. П. Сутнісні характеристики системи права // В. П. Шаганенко // Часопис Київського університету права. – 2012. – № 2. – С. 69-74.
2. Общетеоретическая юриспруденция: учебный курс : Учебник / под ред. Ю. Н. Оборотова. – Одесса : Феникс, 2011. – 436 с.
3. Kenneth C. Bausch. The Emerging Consensus in Social Systems / Kenneth C. Bausch. – Springer Science+Business Media, LLC, 2001. – 419 p.
4. Giddens A. The Constitution of Society. Outline of the Theory of Structuration / Anthony Giddens. – Polity Press, Cambridge, 1986. – 402 p.
5. Заморська Л. І. Правова нормативність та її інституціоналізація в Україні / Л. І. Заморська. – Одеса : Фенікс, 2013. – 304 с.
6. Поляков А. В. Общая теория права. Феноменолого-коммуникативный подход : Курс лекций / А. В. Поляков. – 2-е изд., доп. – СПб. : Изд-во «Юридический центр Пресс», 2003. – 642 с.
7. Дія права: інтегративний аспект / кол. авторів ; відп. ред. Н. М. Оніщенко. – К. : Вид-во «Юридична думка», 2010. – 360 с.

**ЛУБІНЕЦЬ Д.В.,**

аспірант кафедри  
міжнародних відносин та зовнішньої політики  
Маріупольський державний університет  
(Україна)

### СУБ'ЄКТНА ДЕТЕРМІНАЦІЯ ЛОБІСТСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В ЄВРОПЕЙСЬКОМУ СОЮЗІ

Лобіювання як діяльність недержавних суб'єктів з впливу на владні структури легальними методами є важливим елементом політичної системи демократичних країн. Проте в умовах глобалізації, зростання інтеграції між державами та створення наддержавних владних органів лобіювання виходить за межі окремої країни, діяльність лобістів простежується і на наднаціональному рівні у всіх міжнародних центрах ухвалення рішень. Особливих рис лобіювання набуває в Європейському Союзі, де європейська інтеграція перетворила Брюссель на один з лобістських центрів світу.

На сучасному етапі лобіювання в Брюсселі – це окрема індустрія, що налічує мільярди євро. За інформацією Corporate Europe Observatory (CEO) (однієї з провідних неурядових організацій ЄС, що здійснює контроль за лобіюванням), у тут діє щонайменше 30 тис. лобістів, що здійснюють вплив на 75% законодавства. Вони надають політикам інформацію та аргументи під час прийняття рішень, пояснюють свої проблеми, надсилають пропозиції щодо внесення змін до законодавчих пропозицій [6].

Серед лобістів у ЄС переважають торговельні, професійні та бізнес-асоціації, їх кількість складає 49,49% (5,8 тис. реєстрацій), на другому місці – неурядові організації (26,24% – 3 тис. реєстрацій), найменшу кількість серед всіх категорій мають організації, що представляють церкви та релігійні громади (0,44% – 51 реєстрація) [3].

У реєстрі переважають представники інтересів, що мають головний офіс, зареєстрований в ЄС, вони складають приблизно 77% всіх реєстрацій. До першої десятки держав, резиденти яких зареєстровані як лобісти в ЄС, входять дві країни-не члени: Сполучені Штати та Швейцарія. У реєстрі представлені особи та організації з усіх держав-членів ЄС, при цьому половина з них, зареєстрована в одній із чотирьох країн: Бельгії, Німеччини, Великобританії та Франції [3]. На лобістів з європейських держав, що не входять до ЄС, припадає 3,84%, Північної Америки – 3,62%, Азії та Близького Сходу – 0,97%, Африки – 0,38%, Латинської Америки та Карибського басейну – 0,25%, Океанії – 0,15% [1].

Аналіз ефективності роботи внутрішніх корпоративних лобістів та неурядових організацій в різних секторах показує, що значні інвестування в лобіювання власних інтересів спостерігаються з боку хімічних, транспортних та енергетичних корпорацій, вони вважаються ефективними лобістами в ЄС. У сфері транспорту та хімії також ефективний лобізм неурядових організацій, їх успіхи у лобіювання експерти пов'язують з тим, що від них менш за все очікують пропозиції неетичного характеру. При цьому корпорації значно випереджають за ефективністю неурядові організації в таких сферах, як енергетика, фінанси, електрична та електронна, оборонна та аерокосмічна промисловість. Менш ефективні корпоративні лобісти в фармацевтиці та медицині, а також ІТ та телекомунікація. Найбільші успіхи НУО в сфері продовольчих товарів та товарів народного споживання. Це відображає дебати в ЄС щодо ожиріння, харчування та характеристики про корисність продуктів харчування для здоров'я [1].

Традиційно для ЄС тютюнова та сільськогосподарська промисловість були одними з провідних сфер, інтереси яких представляють лобісти. Кількість ресурсів, які тютюнова та сільськогосподарська промисловість залучають для лобіювання, ставить їх серед найбільш активних представників інтересів. За даними інтернет-видавництва «Єврократік» тютюнова компанія Philip Morris International витратила 5,25 млрд. євро на лобіювання в ЄС у 2013 році, більше, ніж будь-яка інша компанія за цей рік. Сільське господарство також є

привабливою сферою для лобістів у ЄС через одну з найдорожчих програм ЄС – Спільну сільськогосподарську політику ЄС (EU's Common Agricultural Policy), яка передбачає прямі виплати фермерам та складає 40 відсотків бюджету. У 2012 році в реєстрі кількість лобістів з агробізнесу була в чотири рази більше лобістів у інших областях, а з огляду на добровільність реєстрації, ця кількість може бути більшою. За даними Corporate Europe Observatory, харчові багатонаціональні компанії, сільськогосподарські товаровиробники та виробники насіння більше контактували з Торговим відділом Комісії, ніж фармацевтична, хімічна, фінансова та автомобільна промисловість разом. Агробізнес та харчовий сектор підтримали та лобіювали ухвалення Трансатлантичного торговельно-інвестиційного партнерства (Transatlantic Trade and Investment Partnership) [4].

Однією з головних особливостей функціонування лобізму в ЄС є розвиток європейських галузевих організацій, що стало реакцією на лобістську завантаженість Брюсселя. Єврокомісія надає перевагу взаємодії з загальноєвропейськими групами інтересів, а не з групами окремих держав. Ще наприкінці 1990-х років сформувалася тенденція до передачі виробки політики групам з особливих проблем бізнесу. З того часу в ЄС активно діють Трансатлантичний бізнес діалог (з 1995 року), що об'єднав великі корпорації Європи та США, та Європейський круглий стіл, до якого увійшли 46 директорів найбільших європейських компаній [1].

Сьогодні однією з найбільш впливових є Європейська Федерація Асоціацій Фармацевтики (European Federation of Pharmaceutical Industry Associations), активну лобістську діяльність проводить комітет аграрних організацій в ЄС (Committee of Agricultural Organizations in the EU), Союз конфедерацій промисловців та роботодавців (Union of Industrial and Employer's Confederation of Europe), Асоціація європейських торгово-промислових палат (Association of European Professional Chambers of Commerce and Industry), Європейський круглий стіл (European Round Table), Комітет американських торгово-промислових палат в ЄС (EU Committee of American Chamber of Commerce), Європейська конфедерація професіональних спілок (European Trade Union Confederation) та численні європейські об'єднання малих та середніх підприємств [2].

Лобіювання з боку неурядових організацій, у свою чергу, простежується за чотирма основними категоріями, це захист навколишнього середовища, інтереси споживачів, регіональні інтереси, інтереси різноманітних громад (жінки, молодь, спорт тощо). Серед захисників навколишнього середовища своєю лобістською діяльністю відрізняються Європейське бюро навколишнього середовища, Грінпіс, Міжнародний фонд захисту природи (Worldwide Fund for Nature), серед споживачів: Європейський союз споживачів (BEUC), Конфедерація сімейних союзів (Confederation of Family Organization), Європейське співтовариство споживчих кооперативів (EUROCOOP), Європейський інститут регіональних споживачів (Consumer's Interregional European Institute), Eurocommerce тощо, найбільш великі організації, що представляють регіональні інтереси: Асамблея Європейських регіонів (Assembly of European Regions), Рада європейських муніципалітетів та регіонів (Council of European Municipalities and Regions), що конкурують між собою, а також EUROCITIES, Науково-дослідницький центр європейських органів самоврядування (European Local Authorities Research and Study Center), FOUR MOTORS тощо. Організації різних суспільств є більш слабкими порівняно з іншими лобі-групами в ЄС, вони менш мобілізовані, їх транснаціональні зв'язки слабкі, проте в деяких випадках вони демонструють ефективне лобіювання, наприклад, Європейське жіноче лобі (European Women's Lobby) домоглося включення в Амстердамську угоду пункти про гендерну рівність [1].

Таким чином, лобіювання в Європейському Союзі є окремою швидкозростаючою індустрією, без якої не обходиться діяльність великих корпорацій та неурядових організацій. Лобіювання інтересів відбувається у всіх ключових галузях економіки, серед яких превалюють хімічні, транспортні, енергетичні, сільськогосподарські корпорації. Для лобізму в ЄС характерний розвиток загальноєвропейських галузевих організацій як суб'єктів лобі-діяльності, що об'єднують інтереси великих європейських компаній у різних сферах економіки. Серед суспільних інтересів переважають захист навколишнього середовища, інтересів споживачів, регіональних інтересів та інтересів громад (жінки, молодь, спорт тощо). При цьому спостерігається асиметрія ефективності впливу бізнес-інтересів над суспільними.

#### Література:

1. Белоусов А.Б. Лоббизм в Европейском Союзе: корпорации vs НКО // Нучный ежегодник Института философии и права Уральского отделения Российской академии наук. 2014. Том 14. Вып. 3. С. 103–118. URL: <https://cyberleninka.ru/article/v/lobbizm-v-evropeyskom-soyuze-korporatsii-vs-nko>.
2. Курчевска У. Лоббизм в Европейском Союзе // Европа: журнал польского института международных дел. Том 2. № 3(4). 2002. С. 119-150. URL: <http://www.lobbyists.ru/eu/2.pdf>.
3. Annual Report on the operations of the Transparency Register 2017 // The European Parliament and the European Commission. URL: <http://ec.europa.eu/transparencyregister/public/homePage.do>.
4. Chambers A. The Lobbying of the EU. How to achieve greater transparency // Civitas: Institute for the Study of Civil Society. February 2016. URL: <http://www.civitas.org.uk/content/files/Anthony-Chambers-EU-lobbying.pdf>.
5. Transparency register: who is lobbying the EU? (infographic) // European Parliament. News. URL: <http://www.europarl.europa.eu/news/en/headlines/eu-affairs/20180108STO91215/transparency-register-who-is-lobbying-the-eu-infographic>.

6. Traynor I. 30,000 lobbyists and counting: is Brussels under corporate sway? // The Guardian. May, 2014. URL: <https://www.theguardian.com/world/2014/may/08/lobbyists-european-parliament-brussels-corporate>.

**САЙТАРЛЫ Н. Г.,**  
доктор права, доцент кафедры  
политических и административных наук  
Кагульский государственный университет «Б. П. Хаждеу»  
(Республика Молдова)

## **РАЗВИТИЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ МЕСТНЫХ ПУБЛИЧНЫХ ОРГАНОВ РЕСПУБЛИКИ МОЛДОВЫ В УСЛОВИЯХ ЕВРОПЕЙСКОЙ ИНТЕГРАЦИИ**

Для осуществления и защиты суверенитета, целостности и независимости страны, предусмотренных Конституцией Республики Молдова, а также для реализации публичной власти над территорией и удовлетворения жизненно важных интересов граждан, государство формирует органы власти, на центральном и местном уровнях. Данные органы обязаны удовлетворять потребности общества посредством предоставления общественных услуг, обеспечивая тем самым достойную жизнь для всех членов сообщества. Эффективное функционирование государства, непосредственно его публичных органов зависит, по нашему мнению, от конкретных нормативных положений, касающегося юридического статуса, как самого органа, так и персонала этого органа.

Данное исследование посвящено заключениям о законодательстве в области местного публичного управления, появившегося в рамках двусторонних соглашений между Республикой Молдова и Европейским Союзом в 2005 г.

**Целью** исследования явилось издание многочисленных законов в области местного публичного управления, на основании которых местные публичные органы функционируют и по сегодняшний день. Однако ряд важных вопросов до сих пор остается нерешенным. Нормы о статусе персонала местных публичных органов (местного публичного лица, лиц исполняющих ответственные государственные должности, государственных служащих) разбросаны и носят фрагментарный характер. Недостаточно закона, касающегося комплексного регулирования статуса вышеназванных лиц.

Так, анализируя законодательство Республики Молдова, регламентирующее местное публичное управление, с момента декларации независимости и по сегодняшний день, можем заметить, что в данной области произошли изменения, но не такие радикальные, как предусматривалось Планом действий РМ-ЕС, в контексте Европейской политики соседства (ЕПС) от 22 февраля 2005г. и другими нормативными актами, изданными на основании плана в последующие года.

Другими словами, несмотря на появление, на основании вышеуказанного Плана, ряда законов в 2006г. [1, 2, 3], и ряда законов в последующие года [4, 5], в Законе об утверждении Национальной стратегии децентрализации и Плана действий по внедрению Национальной стратегии децентрализации от 2012 г. [6], продолжились указываться проблемы существовавшие и ранее: что прежде всего де-юре органы местного публичного управления Республики Молдова обладают объявленной полной автономией, однако де-факто эта автономия ограничена, частично из-за вмешательства органов центрального публичного управления в их повседневную деятельность, частично по причине имеющихся у них финансовых ресурсов, которые не соответствуют потребностям и отсутствию, которых сопутствует также слишком раздробленное административно-территориальное устройство, и частично по причине недостаточного институционального и административного потенциала. Данные условия ведут к снижению уровня ответственности органов местного публичного управления перед обществом, которое должно быть главным получателем и распорядителем, если речь идет об использовании ресурсов и адаптации публичных услуг к местным нуждам.

Как указанные исследования, так и представительные ассоциации органов местного публичного управления подчеркнули ряд пробелов, которые незамедлительно должны были быть вынесены на рассмотрение исполнительной и законодательной власти Республики Молдова, а именно:

1. Чрезмерное раздробление административно-территориальной системы Республики Молдова;
2. Нечеткое, неясное и неполное разграничение полномочий между органами публичного управления различных уровней;
3. Низкие возможности стратегического планирования и управления различными видами ресурсов на уровне примэрий;
4. Отсутствие функциональных достижений у органов местного публичного управления из-за ограничения численности служащих и неправильных методов управления человеческими ресурсами.

На основании этого, согласно уже Плану действий по внедрению Национальной стратегии децентрализации на 2012–2018 годы, Правительство РМ обязано было обеспечить внедрение следующих действий: *совершенствование действующей законодательной и нормативной базы в области административной структуры, кадровой политики в целях обеспечения полной власти выборных органов местного публичного управления над исполнительными органами; изучение возможностей разработки*

*статуса местного государственного служащего; разработка документа в области публичной политики по профессиональному развитию и непрерывному обучению государственных служащих и местных выборных лиц [6. б. 1.; 6. 2. 1; 6. 3. 1; 6. 3. 2].*

То есть Законы в области местного публичного управления, изданные в 2006г. должны были быть усовершенствованы.

Но если учесть, что на сегодняшний день существует уже более 40 нормативных актов, которые определяют функции органов местного публичного управления и нормативы для них, и рассмотреть каждый вышеуказанный пункт в отдельности, то можем прийти к следующим выводам:

1. не было внесено никак изменений, касающихся чрезмерного раздробления административно-территориальной системы Республики Молдова. Да, появилось добровольное территориальное объединение, но оно так и осталось добровольным. Также предложения об уменьшении количества местных публичных органов второго уровня, то есть районных советов, которых на сегодняшний день очень много – 32, а также председателей районов, соответственно 32, имеющих каждый свой рабочий аппарат, так и не были приняты законодателем во внимание.

2. как было нечеткое, неясное и неполное разграничение полномочий между органами публичного управления различных уровней, так и осталось, поэтому большая часть этих полномочий остается только на бумаге.

3. как была обусловлена деятельность органов местного публичного управления в области подбора компетентного персонала органами центрального публичного управления, посредством установления рамок штатного расписания для этих органов, так и осталось. Что продолжает вести к отсутствию актуальных должностей и компетентных человеческих ресурсов, которые бы и разрабатывали качественные стратегические планы. А самое главное, к несоответствию структур органов местного публичного управления сферам деятельности и многочисленным функциям, предусмотренным действующей нормативной базой.

4. статус местного государственного служащего, также не был разработан.

Недавно в Республике Молдова был издан административный кодекс, но и в нем не оказалось никаких положений, решающих вышеупомянутые проблемы.

Исходя из вышеизложенного, можем прийти к общему заключению, что из-за неусовершенствования действующей законодательной и нормативной базы в области местного публичного управления, органы местного публичного управления как не имели, так и не имеют возможности выполнять задачи и полномочия, установленные законом. Также, не располагают потенциалом для принятия новых обязательств по организационным, институциональным, финансовым и управленческим основаниям.

Для решения данной задачи считаем, что необходимо издание одного закона, например кодекс местной публичной власти, в котором бы были объединены все уже существующие нормы, касающиеся местного публичного управления, уточнены конкретно полномочия между органами публичного управления различных уровней, включая и процедуру их выполнения. А также был бы определен статус местного государственного служащего, включая гарантии повышения профессиональной подготовки и продвижения по службе.

Другими словами необходим единый законодательный акт, с усовершенствованными нормами, который бы регламентировал конкретно статус и деятельность органов местного публичного управления.

#### **Литература:**

1. Закон о региональном развитии в Республике Молдова. № 438-XVI от 28.12.2006. В: Monitorul Oficial al Republicii Moldova, 16.02.2007, nr. 21-24.
2. Закон об административной децентрализации. № 435-XVI от 28.12.2006. В: Monitorul Oficial al Republicii Moldova, 02.03.2007, nr. 29-31.
3. Закон о местном публичном управлении. № 436-XVI от 28.12.2006. В: Monitorul Oficial al Republicii Moldova, 09.03.2007, nr. 32-35.
4. Закон о статусе лиц, исполняющих ответственные государственные должности. № 199-XVIII от 16.07.2010. В: Monitorul Oficial al Republicii Moldova, 5.10.2010, nr. 194-196.
5. Закон об утверждении Единого классификатора государственных должностей. № 155 от 21.07.2011. В: Monitorul Oficial al Republicii Moldova, 04.10.2011, nr. 164-165.
6. Закон об утверждении Национальной стратегии децентрализации и Плана действий по внедрению Национальной стратегии децентрализации на 2012-2018 годы. № 68 от 05.04.2012. В: Monitorul Oficial al Republicii Moldova, 13.07.2012, nr. 143-148.



**ТРОФИМЕНКО М. В.,**  
к. політ. н., професор кафедри  
міжнародних відносин та зовнішньої політики  
проректор з науково-педагогічної роботи  
(міжнародні зв'язки)  
Маріупольський державний університет  
(Україна)

## ПУБЛІЧНА ДИПЛОМАТІЯ УКРАЇНИ

Публічна дипломатія надає державам інструменти зменшення негативного впливу на їх імідж в очах міжнародної громадськості, спричиненого подіями в їх історії, сучасними конфліктами всередині держави та з іноземними країнами, внутрішньополітичними процесами з негативним забарвленням тощо. Більш того, реалізація публічної дипломатії забезпечує не тільки позитивне сприйняття держави світовою спільнотою, а й сприяє підтримці її внутрішньо та зовнішньополітичного курсу з боку інших держав, грає важливу роль в забезпеченні національної безпеки.

Особливої актуальності формування публічної дипломатії набуває для України. Після незаконної анексії Автономної Республіки Крим, початку збройної агресії Російської Федерації на Сході України, самопроголошення так званих Донецької та Луганської народних республік, підтримуваних РФ, Україна значно активізувала розвиток своєї публічної дипломатії. При цьому, обираючи її модель, Україна активно використовує досвід інших держав, особливо країн, що мають подібні виклики, зокрема подолання комуністичного минулого, демократизація суспільства, євроінтеграція, протидія всебічному російському впливу, пошук власної ніші в міжнародних відносинах тощо. З огляду на це, при розробленні моделі публічної дипломатії, українські урядовці широко використовували досвід саме посткомуністичних країн Балто-Чорноморського регіону.

Отже, основними складовими національних моделей публічної дипломатії посткомуністичних країн Балто-Чорноморського регіону, по-перше, є створення національного інституту, що обіймається питаннями популяризації мови, історії, культури своєї країни, при цьому через фінансування зазначених організацій виключно з державного бюджету та, зважаючи на його обмежений обсяг, країни регіону приймають рішення про відкриття своїх центрів, інститутів виключно у найважливіших для себе країнах; по-друге, розробка національного бренду країни задля залучення туристів до своїх країн, іноземних інвестицій, популяризації культури, історії, мови тощо.

Країни регіону, що входили до соціалістичного табору, після краху берлінської стіни та Радянського Союзу однією з основних цілей своєї публічної дипломатії поставили позбавлення асоціацій з комуністичним минулим та активну інтеграцію до Європейського Союзу та НАТО. Країни регіону для узгодження своїх позицій в рамках ЄС, НАТО й інших міжнародних організацій створюють дуже ефективні регіональні платформи та об'єднання, такі як Вишеградська група тощо. З метою інституціоналізації публічної дипломатії в країнах регіону були створені відділи, департаменти в рамках міністерств, відомств тощо. Ці країни Балто-Чорноморського регіону використовують участь своїх представників у міжнародних конкурсах, проводять міжнародні спортивні змагання для привернення уваги до своїх країн, активно використовуючи ці події для розвитку своєї публічної дипломатії.

З огляду на спільність комуністичного минулого, викликів у зовнішній політиці та питаннях національної безпеки між країнами Балто-Чорноморського регіону та Україною не випадково при формуванні української публічної дипломатії враховується досвід саме цих країн.

За прикладом Литви, Латвії, Естонії, Польщі тощо в Україні за пропозицією Міністерства закордонних справ України розпорядженням Уряду була утворена державна установа «Український інститут» [1]. Зазначений інститут був віднесений до сфери управління МЗС України та є державною бюджетною та неприбутковою установою, діяльність якої спрямована на комплексну презентацію України у світі.

Згідно Статуту Українського інституту метою його діяльності є покращення розуміння та сприйняття України та українців у світі, формування позитивного іміджу нашої держави за кордоном [2].

Основними завданнями Інституту є: підвищення впізнаваності України за кордоном через поширення знання про Україну; розбудова міжнародного діалогу шляхом підтримки міжнародних обмінів, забезпечення участі України у проєктах співпраці у галузі креативних індустрій, культури, освіти, науки, економіки та інших сферах; поширення українського досвіду розвитку громадянського суспільства, державотворення, відданості цінностям свободи, демократії, національної єдності; популяризація української мови та культури за кордоном.

Функціями інституту включають започаткування регулярних форматів презентації України за кордоном (мультидисциплінарні фестивалі з української тематики, мовні, культурні річні ініціативи); проведення та підтримка заходів і програм за кордоном, спрямованих на інформування іноземних аудиторій про культурне та суспільно-політичне життя, розвиток громадянського суспільства, туристичний та освітній потенціал, можливості та перспективи співпраці з Україною; організація та підтримка участі України у міжнародних презентаційних заходах, а також організація презентаційних культурних заходів України за кордоном; участь у розробці, виготовленні та поширенні друкованої продукції, художніх та документальних фільмів, телевізійних

виробів, фотоматеріалів, відео- та звукозаписів, блогів й інших форм та засобів інформування з української тематики за кордоном, організація та підтримка поїздок журналістів, експертів, діячів культури, освітян, науковців, представників громадянського суспільства в Україну та за кордон з метою участі у міжнародних заходах; реалізація та підтримка проектів, спрямованих на міжнародні обміни та поглиблення міжлюдських контактів за участю України; підтримка творчих заходів в Україні та за кордоном, сприяння спільним міжнародним проектам, налагодження інституційної співпраці тощо; викладання української мови на базі закордонних відділень Інституту, партнерських організацій, проведення заходів з метою заохочення вивчення української мови іноземцями, а також популяризація української літератури за кордоном, у т.ч. літературних перекладів іноземними мовами; створення, а також ведення баз даних контактів, постійний розвиток та популяризація українських інституцій, проектів та ініціатив за кордоном; взаємодія з державними органами, органами місцевого самоврядування, суб'єктами господарювання та організаціями громадянського суспільства в Україні та за кордоном у межах компетенції Інституту; взаємодія зі структурними підрозділами апарату МЗС та закордонними дипломатичними установами України в межах компетенції Інституту; співпраця з Міністерством культури України, Міністерством освіти і науки України, Міністерством інформаційної політики, іншими центральними органами виконавчої влади, громадськими організаціями та спеціалізованими інституціями з метою розроблення та реалізації проектів за кордоном.

Інститут здійснює свою діяльність на основі щорічного плану, який за погодженням з МЗС затверджується генеральним директором Інститутом до 15 грудня року, що передує плановому періоду. Інститут щорічно до 15 лютого подає МЗС звіт про результати діяльності установи у попередньому році.

Керівництво Інститутом здійснює генеральний директор, який призначається на посаду за результатами публічного та відкритого конкурсного відбору. Особа, яка пройшла конкурсний відбір, призначається на посаду наказом МЗС.

До керівного складу Інституту входять генеральний директор, виконавчий директор та їхні заступники відповідно. Виконавчий директор Інституту та його заступник призначаються на посаду та звільняються з посади Державним секретарем МЗС. Заступник генерального директора Інституту призначається на посаду та звільняється з посади наказом генерального директора Інституту за погодженням з Державним секретарем МЗС.

Для проведення відбору членів до складу конкурсної комісії наказом МЗС утворюється експертна комісія у складі 7 (семи) осіб з числа осіб, які мають високу репутацію в Україні та за кордоном у сфері культури, комунікацій, іміджу та презентації України у світі. Секретар експертної комісії призначається з числа працівників МЗС.

Наказом МЗС України від 17 січня 2018 року був затверджений персональний склад Експертної комісії Українського інституту, до якої увійшли:

- Ірина Корнієнко, Член правління ГО «Громадське радіо», журналіст, перекладач, тендерний координатор кампанії проти сексизму «Повага»
- Ольга Балашова, Заступник Генерального директора з питань розвитку Національного художнього музею України
- Ольга Сагайдак, Співзасновниця Благодійного фонду «Мистецькі надра» (Dofa fund), керівник проектів фонду, організатор мультидисциплінарних мистецьких регіональних фестивалів «ДонКульт», «ГаліціяКульт», «СлободаКульт»
- Тетяна Колтунова, Директор Українського інституту книги, журналіст, куратор книжкових проектів та літературних програм
- Іван Козленко, Директор Національного центру Олександра Довженка
- Лілія Млинарич, Президент фестивалю «Джаз Коктебель»
- Віра Балдинюк, Головна редакторка інтернет-журналу «Когусіог», журналіст [3].

Згідно Статуту Інституту експертна комісія приймає рішення про допущення кандидатур від юридичних осіб до участі у відборі; здійснює відбір шести членів конкурсної комісії, запропонованих юридичними особами.

До складу конкурсної комісії входять три особи, визначені МЗС, та шість осіб, рекомендованих юридичними особами будь-якої форми власності, статутні документи яких передбачають міжнародну діяльність у сфері культури, комунікацій, іміджу та презентації України за кордоном, діяльність яких є активною: упродовж останніх трьох років, не менше двох разів на рік, організовують міжнародні заходи у відповідних сферах тощо. Персональний склад конкурсної комісії затверджується наказом МЗС. У разі необхідності, до персонального складу конкурсної комісії можуть вноситися зміни.

Наказом МЗС України від 15 лютого 2018 року № 82 була утворена конкурсна комісія у наступному складі:

- Герман Єлизавета, мистецтвознавець, куратор проектів, культурний та громадський діяч
- Сінкевич Юлія, Генеральний продюсер Одеського міжнародного кінофестивалю (ООО Український кінофестиваль) Співзасновниця ГО «Українська кіноакадемія»
- Тейлор Дж. Катерина, Експерт із сучасного мистецтва, арт менеджер
- Саврук Олександр, Декан Києво-Могилянської бізнес школи

- Фролова Аліна, Директор БО Стратегічні комунікації України
- Бірзул Ольга, Програмер фестивалю Docudays UA та координатор проєкту See Ukraine: Docudays UA on tour
- Гундер Андрій, Директор Представництва Американської Торгівельної Палати в Україні
- Гудімов Павло, Куратор арт-центру «Я Галерея», видавець, культурний і громадський діяч ПП
- Ржегоржікова Луціє, Директор Чеського центру в Києві, другий секретар Посольства Чеської Республіки в Україні.

Секретар конкурсної комісії призначається з числа працівників МЗС та має: забезпечувати скликання засідання конкурсної комісії за дорученням її голови; формувати проєкт порядку денного засідань конкурсної комісії; здійснювати підготовку засідань конкурсної комісії; виконувати доручення голови, пов'язані з організацією проведення засідань конкурсної комісії; вести та зберігати протоколи засідань конкурсної комісії й іншу робочу документацію; брати участь у засіданнях конкурсної комісії без права голосу.

Секретарем комісії згідно наказу МЗС України було призначено першого секретаря відділу культурної дипломатії Управління публічної дипломатії МЗС України Лінник Руслану [4].

Основними завданнями конкурсної комісії є: відбір кандидатів на посаду генерального директора Інституту; розгляд документів, поданих кандидатами у встановленому порядку на зайняття вакантної посади генерального директора Інституту; прийняття рішення про кандидата, який за результатами конкурсного відбору може бути призначений на посаду генерального директора Інституту.

Конкурсна комісія здійснює відбір кандидатів на посаду генерального директора Інституту згідно з вимогами, зазначеними в оголошенні про проведення конкурсу [5].

Згідно Умов проведення конкурсу, посадовими обов'язками генерального директора Інституту є: розробка стратегії роботи установи та її філій; започаткування та реалізація регулярних системних форматів представлення сучасної України за кордоном (міждисциплінарні фестивалі, тематичні дні тощо); започаткування та розвиток нових програм у діяльності Інституту (мистецькі копродукційні проєкти, вивчення української мови для іноземців, програми культурної та наукової мобільності, мистецькі резиденції тощо); здійснення планування роботи Інституту та звітування про його діяльність; менеджмент процесу створення та організації роботи філій Інституту за кордоном; контроль за процесом затвердження та реалізації проєктів; вчинення дій від імені Інституту, представлення його інтересів; комунікація з органами влади України та іноземних держав, ЗМІ, донорами, меценатами, міжнародними інституціями тощо з метою презентації сучасної України у світі; укладення від імені Інституту господарських договорів та вчинення інших правочинів; менеджмент персоналу в Україні та за кордоном відповідно до статуту Інституту; протистояння корупційним ризикам та здатність запобігати конфлікту інтересів; постійний розвиток інституції.

Претендент на посаду генерального директора Інституту має володіти іноземними мовами (англійською та іншою іноземною мовою, при цьому, одна з мов на рівні не нижче B2 згідно із Загальноєвропейськими Рекомендаціями з мовної освіти, друга – B1). Мати професійний досвід у галузі культури та/або комунікацій: управлінський досвід – від 3 років, в управлінні проєктами, релевантними діяльності Інституту, – від 6 років; у реалізації міжнародних проєктів в галузях, релевантних діяльності Інституту, фестивального, музейного рівнів (із зазначенням конкретних команд, які залучалися, партнерів, кількості відвідувачів, медіа-ехо тощо); у залученні фінансування для реалізації проєктів та досвід фінансової звітності за законодавством України; у проєктах спільно з державними органами є перевагою. Претендент на зазначену посаду має орієнтуватися в сучасному українському культурному просторі та розуміти культурний продукт, що може бути з інтересом сприйнятий іноземними аудиторіями; розуміти системи функціонування органів державної влади в Україні; мати широке коло контактів у середовищі культури, комунікацій, бізнесу; розуміти механізми та можливості формування партнерств та залучення грантових, спонсорських коштів, донорських коштів; розуміти специфіку різних категорій іноземних аудиторій; вміти вибудовувати взаємозв'язок між цілями і завданнями діяльності Інституту з цілями і завданнями зовнішньої політики України у частині культурної дипломатії; мати здатність до системного аналізу та прогнозування, вміння визначати довгострокові конкурентні переваги та загрози; мати здатність до оптимальної і продуктивної взаємодії між Інститутом та МЗС, а також центральним офісом Інституту та його філіями; вміти ініціювати та вносити пропозиції щодо вироблення рішень і реалізації завдань культурної дипломатії; здатність до пріоритетизації з огляду на значну увагу з боку громадськості та велику кількість запитів та пропозицій; добре орієнтуватись у законодавчому полі та процесах в Україні; вміти використовувати досвід організації та функціонування іноземних культурних інституцій у своїй професійній діяльності; мати знання сучасних інформаційних технологій, навички роботи з соціальними медіа.

Конкурсний відбір здійснюється шляхом оцінювання презентацій проєктів програм розвитку Інституту та проведення співбесіди з кожним кандидатом окремо.

Конкурсна презентація кандидата повинна містити стратегію роботи Інституту, відповідно до мети та завдань установи, визначених у Статуті; передбачення участі ключових аудиторій у профільних заходах; створення умов для динамічного розвитку відносин між Україною та іноземними державами засобами «м'якої сили»: максимізація можливостей для започаткування партнерства між інституціями України та зарубіжними країнами, співфінансування та реалізації проєктів.

За результатами відбору, конкурсна комісія вносить Державному секретареві МЗС пропозицію щодо призначення генерального директора Інституту. З генеральним директором Інституту укладається контракт на

З фінансових роки.

Для здійснення нагляду за діяльністю Інституту, визначення пріоритетів його діяльності, управління його майном, додержанням мети діяльності та іншою діяльністю відповідно до Статуту створюється Наглядова рада.

Наглядова рада є спеціальним наглядовим органом, що діє на постійній основі з метою забезпечення в Інституті балансу інтересів держави, суспільства та суб'єктів діяльності у сфері культури, дотримання принципів законності, незалежності, об'єктивності, відкритості, прозорості, доступності для громадськості. До Наглядової ради входять відомі українські та/або іноземні громадські та культурні діячі, які мають високі професійні та моральні якості, беззаперечний авторитет в Україні та за кордоном, а також по одному представнику від МЗС, Міністерства культури (за згодою), Міністерства освіти та науки (за згодою) та Міністерства інформаційної політики (за згодою). Персональний склад Наглядової ради затверджується Міністром закордонних справ на підставі пропозицій громадськості та міністерств, представники яких входять до Наглядової ради відповідно до цього Статуту. До складу Наглядової ради входять від 11 до 13 членів. Член Наглядової ради призначається строком на три роки. Одна й та сама особа не може бути призначеною членом Наглядової ради на два строки поспіль. Член Наглядової ради не зараховується до штату Інституту та провадить свою діяльність на безоплатній основі.

Згідно наказу МЗС України від 20 квітня 2018 р. №181 до складу наглядової ради Українського інституту увійшли:

- Боднар Василь, Заступник Міністра закордонних справ України;
- Біденко Артем, Державний секретар Міністерства інформаційної політики України;
- Єрмоленко Володимир, Директор європейських проєктів ГО «Інтерньюз-Україна», журналіст Hromadske.ua, філософ, письменник;
- Жадан Сергій, Поет, прозаїк, перекладач, громадський діяч;
- Ковтунець Володимир, Перший заступник Міністра освіти і науки України;
- Козленко Іван, Директор Національного центру Олександра Довженка;
- Млинарич Лілія, Президент фестивалю «Джаз Коктебель»;
- Найчук Антон, Директор Благодійної організації «Благодійний Фонд Громадської Дипломатії»;
- Островська-Люта Олеся, Генеральний директор Національного культурно-мистецького та музейного комплексу «Мистецький Арсенал»;
- Подоляк Ірина, Перший заступник голови Комітету Верховної Ради України з питань культури та духовності;
- Сеїтаблаєв Ахтем, Режисер, актор, директор Державного підприємства «Кримський дім»;
- Троїцький Владислав, Режисер, актор, драматург;
- Фоменко Світлана, Перший заступник Міністра культури України [6].

До повноважень Наглядової ради належать погодження: складеного в установленому порядку фінансового плану Інституту та річного звіту про його виконання; кандидатури на посаду генерального директора Українського інституту; укладення генеральним директором Інституту договорів (контрактів) на суму, що перевищує 100 розмірів мінімальної заробітної плати;

Наглядова рада затверджує основні напрями проєктної діяльності Інституту; методики відбору проєктів, співорганізатором яких є Інститут; річні плани роботи Інституту та здійснює контроль за виконанням генеральним директором Інституту посадових обов'язків, визначених Статутом та дотриманням ним умов контракту; провадженням фінансово-господарської діяльності Інституту тощо.

Щодо другої характерної ознаки публічної дипломатії країн Балто-Чорноморського регіону, варто зазначити, що протягом існування України спроби розробити національний бренд були ситуативними та досить швидко завершувались та забувались. Таким чином, протягом 27 років в Україні взагалі не було бренду. І так, з метою популяризації України у світі, сприяння інтеграції до світового інформаційного простору, підвищення рівня загальної обізнаності міжнародної спільноти про Україну та її окремі регіони Кабінет Міністрів України своєю постановою від 10 травня 2018 року №416 затвердив бренда України [7].

#### ФОРМА знака (бренда) України



UkraineNow – це найбільш масштабна міжнародна маркетингова кампанія українського уряду, яка стартувала в 2018 році. Її ціль – сформувати бренд України у світі, залучити в країну інвестиції та покращити туристичний потенціал. У підготовці до кампанії взяли участь 27 експертів комісії з питань популяризації

України у світі. З їхньою допомогою агентством «banda.agency» було зібрано максимальну кількість даних і матеріалів, щоб створити бренд, покликаний продемонструвати привабливість України для туризму, культурної взаємодії та бізнесу.

За підтримки британського уряду було проведено дослідження, як сприймають Україну за кордоном. За його результатами виявилось, що три найпопулярніші асоціації з Україною – це «корупція», «революція» та «бойові дії». Люди, які не бували в Україні жодного разу, бачать українців закритими, агресивними та нетолерантними. Цей образ сформовано здебільше з того, що вони бачать і чують у новинах. З такою репутацією важко привабити в країну інвестиції та туристів. Але ті, хто був в Україні хоч раз, змінюють свою думку і відзначають гостинність українців, чудові краєвиди, культуру та архітектуру [8].

Новий бренд покликаний продемонструвати Україну як відкриту сучасну країну, де відбувається все найцікавіше саме зараз. «Зараз» – це найважливіше слово для України сьогодні. Сучасні українці – вони про «зараз». Вони не чекають, не бояться. Вони діють та створюють саме зараз нові компанії, нові прогресивні бізнеси, нові кафе, ресторани, фестивалі, нові заводи, нові креативні академії та інноваційні технопарки. UkraineNOW створений, щоб показати сучасних українців і запросити до України подібних активних і рішучих людей з усього світу [9].

Новий бренд України покликаний привернути увагу сучасних людей зі всього світу, туристів та інвесторів. За даними досліджень саме категорія «NOW» дуже приваблива іноземцям. На ньому і ґрунтується нова кампанія та ідея брендингу.

Новий брендинг України – динамічний, відкритий і позитивний. Логотип вийшов саме таким, тому що його творці хотіли ніби «підкреслити» жовтим маркером головне слово повідомлення – NOW. А синій елемент за формою нагадує сповіщення, які можна побачити в соцмережах. Мінімалізм логотипу робить його легким у використанні. Він побудований з базових геометричних форм. Це дає змогу забрендувати що завгодно – прості елементи стилю “проникають” у будь-який предмет.

Бренд UkraineNow, за задумом розробників – це символ чогось нового, того що привертає увагу. А Україна зараз дійсно варта уваги. Тому головна теза нового бренду України: «Зараз – це найкращий час, щоб подорожувати, інвестувати або «приїхати» з власним бізнесом в Україну».

Таким чином, варто зазначити, що українська модель публічної дипломатії, побудована з урахуванням досвіду посткомуністичних країн Балто-Чорноморського регіону. Користуючись цим досвідом, Україна створила Український інститут, покликаний пропагувати українську мову, історію, культуру в світі; рішенням українського уряду вперше за роки незалежності був затверджений бренд України (UkraineNow); після Революції Гідності, як і в пострадянських країнах Балто-Чорноморського регіону, після прийняття Закону України «Про засудження комуністичного та націонал-соціалістичного (нацистського) тоталітарних режимів в Україні та заборону пропаганди їхньої символіки» активно розпочалася боротьба із комуністичним минулим; в структурі українського МЗС було створене Управління публічної дипломатії з метою активізації використання найкращих практик публічної дипломатії світу в інтересах України.

#### Література:

1. Вишеградська група. URL: <http://www.visegradgroup.eu>.
2. Деякі питання форми знака (бренда) України: Постанова Кабінету Міністрів України від 10 травня 2018 року №416. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/416-2018-%D0%BF/conv>.
3. Основні принципи роботи з брендом UkraineNow: брендбук. URL: <http://mip.gov.ua/files/UkraineNOW-brandbook.pdf>.
4. Питання діяльності державної установи «Український інститут»: Наказ Міністерства закордонних справ України від 15 лютого 2018 року №82. URL: [https://mfa.gov.ua/mediafiles/files/misc/2018-02-15/2018-02-15\\_nakaz82.pdf](https://mfa.gov.ua/mediafiles/files/misc/2018-02-15/2018-02-15_nakaz82.pdf).
5. Про Експертну комісію державної установи «Український інститут»: Наказ Міністерства закордонних справ України від 17 січня 2018 року №21. URL: [https://mfa.gov.ua/mediafiles/files/misc/2018-01-17/2018-01-23\\_n21\\_experts.pdf](https://mfa.gov.ua/mediafiles/files/misc/2018-01-17/2018-01-23_n21_experts.pdf).
6. Про засудження комуністичного та націонал-соціалістичного (нацистського) тоталітарних режимів в Україні та заборону пропаганди їхньої символіки: Закон України від 9 квітня 2015 року № 317-VIII. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/317-19>.
7. Про Наглядову раду державної установи «Український інститут»: Наказ Міністерства закордонних справ України від 20 квітня 2018 року №181. URL: [https://mfa.gov.ua/mediafiles/files/misc/2018-04-20/2018-04-20\\_nakaz181.pdf](https://mfa.gov.ua/mediafiles/files/misc/2018-04-20/2018-04-20_nakaz181.pdf).
8. Про утворення державної установи “Український інститут”: Розпорядження Кабінету Міністрів України від 21 червня 2017 р. № 430-р. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/430-2017-%D1%80>.
9. Статут державної установи «Український інститут» (нова редакція): Наказ Міністерства закордонних справ України від 28 лютого 2018 року №103. URL: [https://mfa.gov.ua/mediafiles/files/misc/2018-03-01/2018-03-01\\_nakaz103.pdf](https://mfa.gov.ua/mediafiles/files/misc/2018-03-01/2018-03-01_nakaz103.pdf).
10. Трофименко М. В., Балабанов К.В. (2013) Дипломатична та консульська служба: підручник для студентів ВНЗ. Донецьк: Вид-во «Ноулідж» (донецьке відділення), 2013. 432 с.

11. Умови проведення конкурсу на посаду генерального директора державної установи «Український інститут». URL: <https://mfa.gov.ua/ua/page/open/id/5213>.
12. Управління публічної дипломатії Міністерства закордонних справ України. URL: <https://mfa.gov.ua/ua/about-mfa/structure/staff>.
13. Adam Mickiewicz Institute. URL: <https://iam.pl/en>.
14. Banda.agency: рекламне агенство. URL: <http://banda.agency/>.
15. Czech Centres. URL: <http://www.czechcentres.cz/en/>.
16. Department of Public and Cultural Diplomacy of the Ministry of Foreign Affairs of the Republic of Poland. URL: [http://www.msz.gov.pl/en/ministry/organisation/organisational\\_units\\_/department\\_of\\_public\\_and\\_cultural\\_diplomacy](http://www.msz.gov.pl/en/ministry/organisation/organisational_units_/department_of_public_and_cultural_diplomacy).
17. Estonian Institute. URL: <https://estinst.ee/en/>.
18. Latvian Institute. URL: <http://www.latvia.eu/latvian-institute>.
19. Place Branding and Public Diplomacy. URL: <http://www.palgrave.com/gp/journal/41254>.
20. Routledge Handbook of Public Diplomacy (2009) / [Nancy Snow, Philip M. Taylor, Nicholas J. Cull, Michael Vlahos and others]; edited by Philip M. Taylor. New York: Routledge, 2009. 382 p.
21. Szondi, G. (2009) Central and Eastern European Public Diplomacy // Routledge Handbook of Public Diplomacy. New York: Routledge, 2009. P. 292–313.

**СЕКЦІЯ  
РОЗВИТОК МІЖРЕГІОНАЛЬНОЇ ВЗАЄМОДІЇ ТА ТРАНСКОРДОННОГО  
СПІВРОБІТНИЦТВА В УМОВАХ ІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРІОРИТЕТІВ**

**КОЛЕСНИКОВА О.А.,**  
студентка II курсу  
спеціальності «Економіка»  
Маріупольський державний університет  
(Україна)

**ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ РОЗВИТКУ МІЖНАРОДНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ІНТЕГРАЦІЇ**

Міжнародна економічна інтеграція є вищою формою інтернаціоналізації господарського життя. Розвиток продуктивних сил різних країн неминує приводить до необхідності встановлення міжнародних зв'язків, взаємопроникнення економік. Еволюція міжнародного поділу праці призвела до розвитку економічної інтеграції, напрямки якої (регіональний, і глобальний) є наслідком інтернаціоналізації і транснаціоналізації, активними учасниками яких є ТНК.

Міжнародна економічна інтеграція – процес взаємодії країн на основі розвитку стійких взаємозв'язків і поділу праці між ними, що забезпечується погодженою внутрішньою і зовнішньою політикою держав, які інтегруються.

Об'єктивною умовою міжнародної економічної інтеграції є поглиблення міжнародного розподілу праці. Національні економіки зближуються за рахунок встановлення стійкого товарного обміну, який доповнюється різними міжнародними формами рухів факторів виробництва (капіталу, робочої сили), внаслідок чого встановлюються тісні світогосподарські зв'язки.

Характеризується міжнародна економічна інтеграція співробітництвом між національними господарствами різних країн з частковою або повною їх уніфікацією; ліквідацією бар'єрів в торгівлі між країнами; зближенням ринків кожної з країн з метою створення єдиного спільного ринку. А також деякими суттєвими ознаками, які в сукупності відрізняють її від інших форм економічної взаємодії країн: взаємопроникненням і переплетенням національних виробничих процесів; широким розвитком міжнародної спеціалізації і кооперації у виробництві, науки та техніці на основі найбільш прогресивних і глибоких їх форм; глибокими структурними змінами в економіці країн-учасниць; необхідністю в цілеспрямованому регулюванні інтеграційного процесу, розробці скоординованої економічної стратегії і політики; регіональністю просторових масштабів інтеграції. Процес взаємодії країн на основі розвитку стійких взаємозв'язків між ними, який забезпечується погодженою внутрішньою і зовнішньою політикою відповідних держав, формує складний організаційний механізм міжнародної економічної інтеграції [1].

Поява міжнародної інтеграції пов'язана з наявністю певних передумов, які діляться на об'єктивні та суб'єктивні.

Об'єктивними передумовами міжнародної економічної інтеграції виступають: близькість рівнів економічного розвитку та ступеня ринкової зрілості країн, що інтегруються, - здебільшого інтеграційні процеси інтенсивно розвиваються поміж країнами, котрі мають приблизно однаковий рівень економічного розвитку; географічна близькість країн, що інтегруються, - практично усі інтеграційні угруповання зароджувались в результаті об'єднання країн, які мали спільний кордон, і до яких надалі приєднувались інші країни, розташовані у тому ж регіоні; наявність усталених економічних зв'язків - тривалі господарські відносини і досвід економічного співробітництва близьких країн регіону, що історично склалися, підвищують імовірність їх подальшого розвитку в умовах інтеграції; наявність спільних економічних, соціальних, науково-технічних та інших проблем розвитку виступає спонукальним чинником об'єднання країн з метою їх вирішення; чинники економічної кон'юнктури як країн-учасниць, так і всього регіону - посилення інтеграційних тенденцій, як правило, припадає на роки стійкого економічного зростання, у періоди економічних спадів посилюються дезінтеграційні тенденції.

Вплив об'єктивних чинників міжнародної економічної інтеграції доповнюється впливом суб'єктивних факторів, котрі можуть суттєво прискорювати чи гальмувати інтеграційний процес.

Суб'єктивними передумовами міжнародної економічної інтеграції слугують: діяльність державних органів влади, політичних партій, неформальних об'єднань та ін., спрямована на розвиток інтеграційних процесів; „демонстраційний ефект” - ефект впливу позитивних економічних зрушень в інтегрованих країнах на інші, який може спонукати до прагнення якомога швидше увійти в інтеграційне об'єднання, навіть за відсутності об'єктивних передумов для такого входження; „ефект доміно” - ефект погіршення умов розвитку, що виникає для країн регіону, які не увійшли до інтеграційного об'єднання, пов'язаний з переорієнтацією економічних зв'язків членів угруповання і непоширенням переваг інтеграції на інші країни, прагнення уникнути ризиків втрат слугує спонукальним мотивом приєднання до інтеграційного об'єднання. [2]

Об'єктами міжнародної економічної інтеграції виступають товари, фактори виробництва, які є предметом міжнародної виробничої і науково-технічної співпраці і залучені до міжнародного обміну.

Суб'єктами міжнародної економічної інтеграції є економічно відокремлені сторони, що здійснюють зазначені співпрацю і обмін.

Всі суб'єкти міжнародної економічної інтеграції ставлять перед інтеграційним об'єднанням ряд завдань, розв'язання яких дозволяє досягти мети інтеграції. Серед них можна виділити наступні:

- використання переваг економії масштабу за рахунок розширення ємності ринку, скорочення трансакційних витрат;

- створення сприятливого зовнішньополітичного середовища на основі зміцнення взаєморозуміння та співпраці країн, що беруть участь в політичній, військовій, соціальній та інших позаекономічних областях;

- вирішення завдань торгівельної політики. Інтеграційні об'єднання створюють стабільну основу для взаємної торгівлі. Узгоджені виступи в рамках багатобічних переговорів в СОТ ведуть до більш бажаних наслідків в області торгівельної політики;

- сприяння структурній перебудові економіки, оскільки країни, що беруть участь в інтеграційних об'єднаннях, зацікавлені в приєднанні таких 364 держав, в яких здійснюється курс ринкових реформ. З іншого боку, приєднання до країн з високим рівнем розвитку забезпечує можливість використання вже накопиченого ринкового досвіду;

- підтримка молодих галузей національної промисловості. Формування інтеграційного об'єднання дозволяє утворити більш ємний регіональний ринок, що забезпечує підтримку місцевих товаровиробників.

Найпростішою формою економічної інтеграції вважається зона вільної торгівлі. За такого режиму всі члени угруповання взаємно скасовують мито на товари та послуги, що надходять у сферу зовнішньої торгівлі країн-учасниць.

Митний союз вважається поглибленою формою економічної інтеграції. Крім скасування мита на торгівлю між країнами-членами, угруповання виробляє і застосовує єдиний митний тариф у торгівлі з іншими країнами.

Спільний ринок — третя форма економічної інтеграції — передбачає "чотири свободи", тобто вільний рух товарів, робочої сили, капіталу, а також вільне створення центрів підприємницької діяльності.

Найвищою формою міжнародної економічної інтеграції вважається економічний і валютний союз, а зарубіжні вчені виокремлюють ще й п'яту форму — "повну економічну інтеграцію". Вона передбачає відмову від більшості суверенних прав.

Економічна інтеграція як процес і як відносини визначається факторами, найважливішими з яких є: інтернаціоналізація виробництва і створення міжнародних монополій нового типу, так званих транснаціональних корпорацій; глибокі зрушення в структурі міжнародного поділу праці, коли виробничі зв'язки утворюють взаємодію між фірмами й усередині окремих компаній, складаючи «цех одного заводу» із широко розвинутою внутрішньогалузевою спеціалізацією; науково-технічна революція, що виводить інтернаціоналізацію ринку і виробництва на якісно новий рівень, зумовлюючи необхідність міжнародного обміну результатами досягнень науки і техніки, формування нового технічного базису; відкритість національних економік і свобода торгівлі, оскільки лібералізація міжнародного обміну полегшила б адаптацію національних господарств до зовнішніх умов і впливів, сприяла більш активному їхньому включенню в міжнародний поділ праці і кооперацію, у процес широкого міждержавного співробітництва.[3]

Сьогодні в світі нараховується 26 інтеграційних об'єднань, створених в межах географічних регіонів світу: в Африці – 9, в Америці – 8, в Азії – 5, в Європі – 3 і одне в Океанії. Крім того в світі функціонує 4 інтеграційних об'єднань, до складу яких входять країни, розташовані в різних регіонах світу. Кожне з цих об'єднань знаходиться на різному рівні інтеграційної взаємодії.

Інтеграція значно впливає на світову та національну економіку та має позитивні та негативні наслідки.

Позитивними наслідками інтеграції являються :Можливість використання фінансових, трудових і матеріальних ресурсів, новітніх технологій у масштабах усього регіону; Можливість реалізації продукції на великому ринку інтеграційного об'єднання; Здійснення масштабної структурної перебудови економіки; Захист підприємств країн-учасниць від конкуренції з боку підприємств третіх країн; Можливість спільного вирішення нагальних соціальних проблем; Розвиток і зміцнення співробітництва в політичній, військовій, соціальній, культурній та інших сферах.

Негативні наслідки: можливість відтоку ресурсів на користь більш економічно розвинутих країн-членів союзу; погіршення умов торгівлі для країн, що не входять до інтеграційних об'єднань; значні витрати країн-учасниць на утримання спільних органів управління та координаційних центрів та інші [4].

Отже, трактування міжнародної економічної інтеграції – це процес об'єднання економік країн, що інтегруються, кінцевим результатом якого є стан повної економічної інтеграції, коли політичні кордони більше не мають економічного значення.

#### Література:

1. Балабанов К.В. Міжнародна економіка: Навчальне електронне видання / К.В. Балабанов, О.В. Булатова, Ю.І. Чентуков. – Маріуполь: МДУ, 2013. – 552 с.
2. Предумови міжнародної економічної інтеграції [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: [https://pidruchniki.com/1615110762561/ekonomika/mizhnarodna\\_ekonomichna\\_integratsiya](https://pidruchniki.com/1615110762561/ekonomika/mizhnarodna_ekonomichna_integratsiya).



3. Черкаський І.Б. Теоретичні аспекти визначення сутності та змісту економічної інтеграції / І.Б. Черкаський, Н.В. Белікова, О.В. Козирьова // Бізнесінформ, Економіка – 2014. – № 2 – С. 12–17.
4. Магеррамзадеогли А. С. Класичні концепції міжнародної торгівлі та економічної інтеграції / А. С. Магеррамзадеогли // Наукові праці МАУП. – 2011, – Вип. 4(31). – С. 135 – 138.
5. Розвиток організаційно-економічних моделей міжрегіонального співробітництва в умовах поглиблення європейської інтеграції [Коллективна монографія] / за заг.ред. Булатової О.В. – Маріуполь: МДУ, 2017
6. Балабанова Н. В. Оцінка впливу зовнішньоторговельного співробітництва України з країнами ЄС на рівень зовнішньоекономічної безпеки / Н. В. Балабанова, Д. Є. Ларіна. // Вісник Маріупольського державного університету. Серія: Економіка. – 2018. – №15. – С. 52–58.

**CORNEA S.,**  
PhD, associate professor  
Cahul state university «B. P. Hasdeu»  
(Republic of Moldova)

### **ANALYSIS OF THE CAHUL DISTRICT'S COLLABORATION POTENTIAL WITHIN «LOWER DANUBE» AND «SIRET-PRUT-NISTRU» EUROREGIONS**

The cross-border cooperation of the local authorities, being an efficient mechanism for external cooperation of local authorities, is expressed through the territorial structures designed to intensify interregional and cross-border relations, aiming at building a coherent space of economic, social, scientific and cultural development. Cross-border collaboration is manifested by the establishment of direct relations between the regions and local authorities on both sides of state borders, by virtue of the competences of local authorities and according to national law.

Thanks to the economic advantages offered by cross-border cooperation, the participation in the Euroregions should be of interest to the Republic of Moldova, mainly due to the fact that the local authorities in Romania and Ukraine have a much larger economic potential compared to the Moldovan districts. At the same time, the obvious interest of the Republic of Moldova in deepening of the cross-border cooperation relations was permanently eclipsed by a pronounced passivity at central and local level. Although about 70% of the territory and 80% of the population of the Republic of Moldova participate in cross-border activities within the Euroregions, the return to the „rayons” has, in essence, endangered the cross-border cooperation within the Euroregions. The local governments with a small budget, compared to the number of inhabitants, do not have the full range of tools needed to develop applications for EU funded projects. For these reasons, the enhancement of cross-border cooperation can provide a chance of survival for local authorities of both levels in the Republic of Moldova, giving them opportunities and possibilities that they cannot have at national level.

The natural, economic and human potential of the Cahul district (which includes the Cahul municipality, 36 communes with 17 localities in their composition), the largest as area (1545.28 km<sup>2</sup>) and population (116.7 thousand) rayon from the Republic of Moldova could represent an important resource for regional economic development. In this respect, we propose to carry out an analysis of the available potential of the Cahul district from the perspective of its valorisation in order to support the regional socio-economic development and to deepen the cross-border cooperation within the Siret-Prut-Nistru and Lower Danube Euroregions, to which the district is a party [3, p. 3-6].

First of all, we mention the human capital of the Cahul district which can be a catalyst for cross-border cooperation, especially because there are several educational institutions here: „B.P. Hasdeu” University, the Industrial-Pedagogical College, the Medical College, two professional-technical schools. In general, the educational system of Cahul district has educational institutions and prepared teachers that could provide qualitative training for specialists of different branches and different levels of competence relevant to cross-border cooperation.

An advantage of the Cahul district, from a demographic perspective, is the number of population, which is relatively constant. This relative stability of the population, due to the insignificant birth rate and the migration of the population, is due to the internal migration, mostly to the Cahul municipality and the neighbouring localities. If in the Southern Region of the Republic of Moldova the number of employees is decreasing from 67.792 in 2015 to 66.818 in 2016, in Cahul district the trend is the opposite, with an increase from 19.100 in 2015 to 20.079 in 2016, which constituted 30% of all Southern Region employees [5, p. 48].

But considering that the German group DRÄXLMAIER, specialized in the production of electrical components and wiring harnesses for the automotive industry, opened the third plant for the production of electrical components and wiring harnesses in the Republic of Moldova in Cahul, the number of employees from this category will significantly increase. The data on the number of employees of the Cahul district by the provided economic activities are shown in Table 1.

The economic potential of the district is determined, mainly by agriculture, services and enterprises from the food and light industry.

An indisputable wealth of the Cahul district is its soils. The qualitative characteristic of the Cahul district's lands is as follows: total agricultural land (ha) – 116.332,60; weighted average of the soil creditworthiness (points) - 58

[1, p. p. 67]. This has favoured the development of the agricultural branch. An important weight in the economy of the district is that seven wineries.

Table 1

**The number of the employees in Cahul district by economic activity  
(at the end of the year, people)**

Years	Total	Agriculture, silviculture	Industry and construction	Public Administration	Education	Services
2015	19 100	2 557	3 639	1 864	4 231	6 809
2016	20 079	3 103	3 521	1 873	4 115	7 467

Source: Territorial statistics, 2017, p. 48. [http://www.statistica.md/public/files/publicatii\\_electronice/Statistica\\_teritoriala/Statistica\\_teritoriala\\_2017.pdf](http://www.statistica.md/public/files/publicatii_electronice/Statistica_teritoriala/Statistica_teritoriala_2017.pdf) (accessed on 07.08.2018)

There are three sand quarries in the Cahul district, the beneficiaries of which are the construction companies. The liquid fuel is represented by the oil deposit from Valeni (the estimated reserves are about 1.7 million tons) [1, p. p. 73]. There are also conditions for producing „green” energy, as here is attested one of the highest annual average wind speed. In the 1947-56 years the annual average wind speed was 3.7 m/s, and in 1990-2011 it constituted 3.71 m/s. [4, p. 77-78].

Cahul district could also harness its tourism potential. Among the tourist attractions of the Cahul district we can mention the following ones: the Scientific Reserve "Lower Prut" with an area of 1755.4 ha, Trajan's Wall - a monument of history and archaeology, four museums, two churches from the 19th century. We also can mention the fact that in Cahul district are 11 travel agencies, 7 hotels and structures offering accommodation of 1-2 stars with a capacity of 69 rooms [2].

Cahul municipality also has balneary and climatic resources represented by the „Salt Lake” rest area and the Sanatorium „Nufărul Alb”, known in the post-Soviet space.

In conclusion, I note that Cahul district did not make full use of the opportunities offered by the cross-border cooperation within the two Euroregions where it belongs. I would like to express my belief that enhancing the potential of Cahul district would be a prerequisite for deepening the cross-border cooperation with similar local authorities from Romania and Ukraine. Collaboration of local authorities from the Republic of Moldova within the Euroregions would facilitate the access to the external sources of funding and thus would contribute to the local development and improvement of the living conditions of the population.

**List of references:**

1. Anuarul IES – 2017 „Protecția mediului în Republica Moldova” (Yearbook IES – 2017 „Environmental Protection in the Republic of Moldova”). Chișinău: Pontos, 2018, p. 67.
2. Atracții turistice (Tourist attractions). <http://cahul.md/atracatii-turistice/>
3. Cornea V. Activitatea administrației publice locale: abordare sociologică (The local public administration’s activity: a sociological approach). Cahul: US Cahul, 2009.
4. Rachier V. Evaluarea potențialului energetic eolian al Republicii Moldova. Teza de doctor în științe tehnice (Evaluation of Moldovan wind energy potential. Doctoral Thesis in Technological Sciences). Chișinău, 2016, p. 77-78.
5. Statistica teritorială, 2017 (Territorial statistics, 2017). Chișinău: BNS, 2017.

**MANDAJI E.V.,**

university assistant, specialist in international relations  
Cahul state university «B. P. Hasdeu»  
(Republic of Moldova)

**INTERNATIONALIZATION OF HIGHER EDUCATION IN THE REPUBLIC OF MOLDOVA:  
CHALLENGES AND REALITIES**

Now, at the beginning of the 21st century, our old continent — Europe, one of the world's centers of intellectual and economic power — embraced by dynamic transformation processes. And, both in Europe and in the Republic of Moldova, one of the most urgent problems of modern higher education is to strengthen the internationalization as a cultural phenomenon, that contributes to the growth of the quality of education and training, and an important component of the educational policy of all the countries.

Globalization and internationalization topics are talked in almost all branches of human activity [1]. This trend didn't avoid the sphere of higher education of the Republic of Moldova, where, due to the specifics of the higher education system itself, internationalization acquired its own characteristics and features.

So, what really gives and what changes the internationalization in the university life's? It is obvious that isolation will inevitably lead to the extinction in the modern global world. The thesis of soviet higher education, as the best education in the world, is in the past. If in this context to talk about internationalization of higher education institutions in Moldova [2], then, attempts to implement any measures in the absence of a clear and precise

understanding of the goals of these activities and use of the borrowed, unadopted mechanisms to achieve these objectives, lead to the obvious negative result.

In the conditions of the demographic crisis in Moldova, the development of exports of educational services, as an integral part of internationalization, may partly help to solve the problems of student recruitment for university programs [3]. But, then may arise a question, what is the best way for internationalization for our Moldovan universities, and what results can it give?

Leading foreign universities have been tested and are actively use new technologies, forms and teaching methods. Moreover, at present, they represent a combination of various approaches, as a rule, united by a very special paradigm of education. And, we should recognize that in most cases foreign experience is far surpasses the national practices on the use of e-learning. The study of foreign experience in this context and its introduction into national practice can give real results of the internationalization of our Moldovan universities, both in national and international interpretation. This is the first moment.

Next. It is obvious, that the globalization of the industrial production and the internationalization of business, lead to the demand for professionals with relevant knowledge and skills, that help them quickly and at the lowest cost, adapt to any new conditions and national circumstances. And, since in recent years, the availability of international experience among graduates become an increasingly important factor in their successful positioning in the labor market, the ability of a university to provide ample opportunities for internships or even part studying abroad, is considered by the applicant as a significant advantage of the university. In turn, this strengthens the motivation of universities for the development of competitiveness, due to the presence of foreign relations. This is the second point.

The third moment of the successful internationalization is associated with the restoration and development of scientific and technical base of universities in the Republic of Moldova [4]. Foreign universities exceed in many ways, national, both in equipment and resource provision, and, more importantly, in the degree of results implementation into practical commercial development, but cooperation of Moldovan universities with foreign partners will allow to get high professional results. That undoubtedly contributes to the development of the Moldovan scientific school.

Thus, it becomes obvious that - despite some skepticism existing in educational circles regarding the processes of internationalization - these processes become an integral part of university life. And most importantly, such processes really contribute to the development of the university, increasing its competitiveness in the national and foreign market of educational services and scientific research. Internationalization has already turned from just a modern trend into an effective tool for the development of educational institutions of the Republic of Moldova [5].

In general, it can be stated that, despite some costs, internationalization becomes a necessary and significant resource for the development of universities, improving the quality of educational activities and research.

#### **List of references:**

1. Sursock A., Smidt H. () Trends 2010: a Decade of Change in European Higher Education. Brussels: EUA Publications, p.126.
2. <http://newsmaker.md/rus/novosti/v-vuz-ne-duyut-cto-budet-s-moldavskimi-universitetami-k-2020-godu-37431>
3. <https://gov.md/europa/ro/content/informatie-generală-despre-proiectele-ue-în-moldova>
4. <https://mecc.gov.md/ro>
5. [https://eeas.europa.eu/headquarters/headquarters-homepage\\_en/4011/EU-Moldova%20relations,%20Factsheet](https://eeas.europa.eu/headquarters/headquarters-homepage_en/4011/EU-Moldova%20relations,%20Factsheet)

**МІТЮШКІНА Х.С.,**

к.е.н., доцент, доцент кафедри раціонального природокористування та охорони навколишнього середовища  
Маріупольський державний університет  
(Україна)

### **ТРАНСКОРДОННІ ЕКОЛОГІЧНІ ПРОБЛЕМИ ТА КОНФЛІКТИ**

Погіршення стану навколишнього природного середовища, інтенсивне забруднення всіх компонентів екосистеми призводить до зниження якості життя та здоров'я населення. Саме тому питання вирішення екологічних проблем набувають все більшої актуальності. Екологічні проблеми поділяють за багатьма критеріями, одним з яких є поділ проблем в залежності від охоплення постраждалої території. Відповідно до цього екологічні проблеми можуть бути місцевими (локальними), регіональними, транскордонними, глобальними.

Інтенсифікація процесів глобалізації й транснаціоналізації призвела до того, що сьогодні більшість екологічних проблем носять транскордонний характер, а неможливість їх вирішення призводить до суперечок й екологічних конфліктів. Щодо дефініції екологічного конфлікту, доцільно навести думки провідних спеціалістів Сабадаш В.В. й Демчук А.Л.

В.В. Сабадаш характеризує екологічні конфлікти - як протистояння на внутрішньому або міждержавному рівнях, викликане несумісними або ворожими інтересами однієї або більше сторін і їх боротьбою за право власності, використання (розподіл) природних ресурсів або їх контролю, що супроводжується можливим застосуванням насильницьких методів для досягнення мети [1].

А.Л. Демчук вважає, що екологічними є конфлікти, викликані реальною політикою (або тією, що планується) використання природних ресурсів, що призводить (або здатна призвести) до порушення природного циклу відновлення природних екосистем (довкілля) [2].

Існує думка, що екологічні конфлікти в сучасному суспільстві прямо або побічно відображають формування відносин власності, яке зумовлює розподіл економічного панування і влади. У повсякденній свідомості екологічні конфлікти найчастіше сприймаються як зіткнення інтересів різних соціальних суб'єктів з приводу використання благ навколишнього середовища (або планованого використання).

Отже, міжнародні екологічні конфлікти виникають через природні ресурси: енергетичні, продовольчі, сировинні. Відома так звана «тріскова війна», яка вже довгі роки «ведеться» між Іспанією і Англією, між Болгарією і Норвегією, між Іспанією і Португалією, між Росією і Японією. Суперечки про водні ресурси між США і Канадою ведуться вже десятки років.

Найбільше конфліктів виникає внаслідок проникнення через кордон держав забрудненої атмосфери. Величезною катастрофою з екологічними наслідками була аварія на Чорнобильській АЕС. Радіоактивні хмари за короткий час поширилися на тисячі кілометрів від місця аварії. У північній Швеції після катастрофи спостерігалось багаторазове (в 10-15 разів) підвищення радіоактивності м'яса деяких тварин.

Крім того, подібні конфлікти відбуваються в Європі та Північній Америці. Винуватцями забруднення атмосфери країн Європи є Англія і Німеччина. Кислотні дощі - теж одна з причин конфліктних ситуацій між державами в Європі. У Швеції ознаки сильного підкислення виявлені в 25 тис. озер, в результаті чого була отруєна риба. За оцінками фахівців Швеції, 90% забруднюючих речовин, що випадають з атмосфери, надходять з-за кордону[3].

Великобританія, одна з головних забруднюючих країн, щороку викидає в повітря 3,5 млн. т оксиду сірки, приблизно 1 млн. т якого експортується в Ісландію, Швецію, Данію, Фінляндію, Норвегію. У Північній Америці головним забруднювачем повітря є США, більшість яких надходить до Канади і Мексики.

Світове виробництво, як таке й активізація міжнародної торгівлі значно погіршує стан навколишнього середовища в тих випадках, коли при ціноутворенні не враховуються екологічні витрати. Ті країни, які дані витрати ігнорують, отримують порівняльні переваги в екологічно небезпечних видах діяльності, що часто веде до відповідної спеціалізації і значної деградації довкілля. Більш того, держави можуть навіть знижувати екологічні стандарти, щоб залучити іноземний капітал. Також міжнародна торгівля може стимулювати сировинний сектор економіки, а відповідно і надмірний видобуток ресурсів для експорту.

Ще одним важливим аспектом транснаціональних екологічних конфліктів є торгівля відходами: експорт відходів в країни, що розвиваються є на сьогоднішній день найбільш вигідним способом їх утилізації. Так, в Китай для переробки ввозиться значна кількість європейського сміття, в основному папір і пластик. Існуючі методи і технології, однак, обертаються для країни важкими екологічними і соціальними наслідками, включаючи забруднення повітря і води, важкі умови праці, низьку заробітну плату та високу захворюваність робітників. Незважаючи на істотні обмеження імпорту, переробляються і повністю заборонені для імпорту відходи, корупція, а також фізична неможливість перевірки всього імпортованого сміття роблять проблему досить актуальною. Гостро стоїть проблема легального і нелегального імпорту сміття і в Індії, де воно також не переробляється належним чином.

Особливу небезпеку для навколишнього середовища представляє електронне сміття, що експортується в величезних обсягах з розвинених країн в Китай та Індію. Його груба переробка обертається забрудненням води і ґрунту важкими металами, кислотами та іншими небезпечними речовинами, серйозними проблемами зі здоров'ям у місцевого населення, а також появою нових звалищ. Для вирішення проблеми в Індії розглядається можливість повної заборони на імпорт електронного сміття, однак тут, як і в інших випадках, пріоритет віддається поки економічним вигодам.

Економічний розвиток і деградація навколишнього середовища в Індії і Китаї позначаються і на жителях інших країн. Серйозною проблемою є транскордонний характер забруднення повітря: діоксид сірки і оксиди азоту, які утворюються при згорянні вичерпаних видів палива, можуть перебувати в атмосфері протягом декількох днів і перемішатися на сотні і тисячі кілометрів, перш ніж випасти на землю в формі кислотних дощів. На даний момент фактично немає досліджень, присвячених «імпорту» забрудненого повітря в найбідніших країнах Азії - сусідах Індії та Китаю.

Проблемі транскордонного забруднення води приділяється значно більше уваги. З «імпортом» забруднених вод Інду і Гангу, значна частина басейнів яких знаходиться в Індії, стикаються Пакистан і Бангладеш. Забруднення вод Жовтого, Східнокитайського і Південно-Китайського морів викликає серйозну заклопотаність у сусідів Китаю. «Імпорт» забруднення актуальний і для Китаю. Як приклад можна привести транскордонні наслідки витоків на атомних електростанціях Японії в 2011 р.

### Література:

1. Сабадаш В.В. Конфлікти у природокористуванні: витоки еколого-економічних протиріч, конфліктні чинники, процедури врегулювання [Електронний ресурс] / В.В. Сабадаш. – Режим доступу: [https://essuir.sumdu.edu.ua/bitstream/123456789/27337/1/ECOconflicts-Luhansk2012\\_SabadashV%2B.pdf](https://essuir.sumdu.edu.ua/bitstream/123456789/27337/1/ECOconflicts-Luhansk2012_SabadashV%2B.pdf)
2. Демчук А.Л. Экологические конфликты: природа, виды, способы урегулирования // Вестник Московского ун-та. Сер. 12. Полит. науки: Изд-во Моск. ун-та, 2007. – № 2. – С. 65.
3. Микитюк О.М. Екологія людини. Природні конфлікти через стан навколишнього середовища [Електронний ресурс / О.М.Микитюк. – Режим доступу: <http://mirznanii.com/a/51381/prirodn-koflkti-cherez-stan-navkolishnogo-seredovishcha>
4. Саблін І.В. Глобалізація й навколишнє середовище: екологічна політика Індії та Китаю // Век глобалізації. - №2. – 2014. – С. 105-118.

**PIETRZYKOWSKI M.,**

PhD, Poznań university of economics and business

(Republic of Poland)

### CONVERGENCE IN GDP PER CAPITA ACROSS THE EU REGIONS AS THE EFFECT OF INTEGRATION PROXESS AND COHESION POLICY

The proponents of the classic and neo-classic growth theories, based on the Solow models (Solow 1956, Swan 1956), argue that rich and poor regions or countries shall converge as they integrate. This is mainly due to diminishing marginal capital productivity. On the other side there are advocates of the endogenous theory, in particular the so-called new economic geography, who suggest that majority of factors favour divergence processes (Krugman 1991). Metropolitan areas tend to attract investments, which is followed by the production factors and in consequence the growth poles occurs, which shift development processes from peripheral areas or even drain their resources (Perroux 1950, Hite 2004, Domanski 2012, Markowska, Strahl 2012). Mobility of the factors of production is higher at the level of regions than countries (Beck, Grodzicki, 2014), which can intensify divergence process. It is possible then, that convergence pace is different at regional and country level.

In the research, convergence of European Union economies at the national and regional level has been examined, using the measure of unconditional convergence ( $\beta$ -convergence). As a measure GDP per capita has been taken, expressed both in current prices and Purchasing Power Standard (PPS). Since countries and regions are placed in the certain geographical context and spatial spillovers between economies are possible, spatial effects have been also considered, using global and local Moran statistics. Additional division has been made for groups of EU-countries before and after 2004 enlargement.

*Table 1*

**Results of the estimation of the absolute  $\beta$ -convergence regression equation in EU countries in the years 2000-2015**

Regression model	Absolute term		Convergence coefficient		R <sup>2</sup>	$\beta$	hl	Durbin-Watson statistic
	$\alpha_0$	p-value	$\alpha_1$	P-value				
NUTS2 regions (PPS)	3.404	0.000	-0.309	0.000	0.450	2.46%	28.130	0.845
NUTS2 regions (current exchange rate)	1.754	0.000	-0.164	0.000	0.443	1.19%	58.044	0.695
EU-28 countries (PPS)	4.498	0.000	-0.410	0.000	0.657	3.52%	19.705	1.740
EU-28 countries (current exchange rate)	2.229	0.000	-0.207	0.000	0.626	1.55%	44.829	1.758
NUTS2 Regions EU-15 (PPS)	0.378	0.000	-0.008	0.000	0.004	0.05%	1294.445	0.847
NUTS2 Regions EU-13 (PPS)	3.136	0.000	-0.265	0.000	0.273	2.05%	33.770	1.389
NUTS2 Regions EU-15 (current exchange rate)	0.544	0.007	<b>+0.064</b>	0.002	0.004	-	-	0.924
NUTS2 Regions EU-13 (current exchange rate)	1.472	0.000	-0.120	0.001	0.160	0.85%	81.334	1.240
EU-15 countries (PPS)	-2.103	0.110	<b>+0.242</b>	0.067	0.176	-	-	1.958
EU-13 countries (PPS)	6.339	0.000	-0.609	0.000	0.827	6.26%	11.072	2.078
EU-15 countries (current exchange rate)	-1.417	0.104	<b>+0.152</b>	0.081	0.156	-	-	1.822
EU-13 countries (current exchange rate)	2.931	0.000	-0.288	0.001	0.646	2.26%	30.609	2.053

*Source: own compilation based on Eurostat data*

The convergence process occurs much faster as we take into consideration changes of GDP expressed in PPS, rather than current prices. Convergence processes occur also faster at national than regional level. The model explains about 45% of the variance at regional level and around 65% at national level, but excluding most outlined observation (Luxembourg and Ireland, as well as Bucuresti-Ilfov, Bratislava Region, Inner London-West) increases the degree of fit

considerably. The model for economies that joined to EU in 2004 (poorer countries in terms of GDP per capita measures) reflects higher pace of convergence and the model is better fitted. This confirms that convergence occurs at a higher rate in smaller and less economically developed countries.

The results in Table 2 confirm spatial dependence among the regions in EU. Moran coefficient is the strongest in the area of 190-200 km, then it decreases gradually. At 1250 km distance there is no spatial autocorrelation observed.

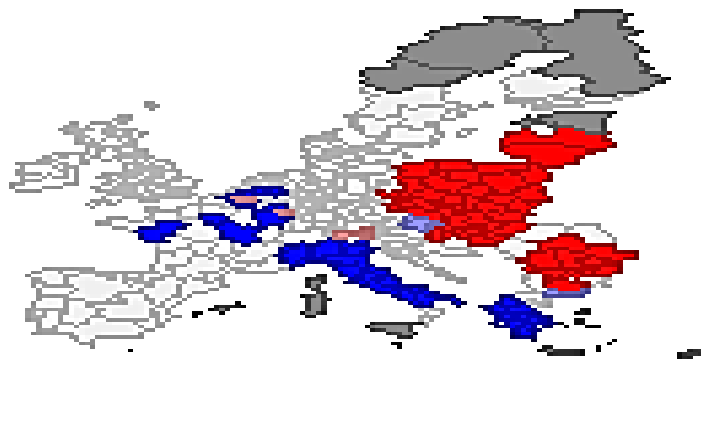
Table 2

**Moran's I-test for Spatial Autocorrelation (Moran I coefficient) NUTS2 level**

Critical distance cut-off (km)	GDP per capita (PPS)			GDP per capita (current prices)		
	$\ln\left(\frac{y_{i2015}}{y_{i2000}}\right)$	$\ln(y_{i2015})$	$\ln(y_{i2000})$	$\ln\left(\frac{y_{i2015}}{y_{i2000}}\right)$	$\ln(y_{i2015})$	$\ln(y_{i2000})$
150	0,508698	0,425562	0,537414	0,55263	0,651447	0,670499
175	0,63811	0,481284	0,660118	0,646333	0,767707	0,797953
185	0,714291	0,481739	0,695497	0,700607	0,790416	0,832616
<b>190</b>	<b>0,71388</b>	<b>0,496071</b>	<b>0,695813</b>	<b>0,701249</b>	<b>0,790003</b>	<b>0,827989</b>
195	0,720146	0,492962	0,689828	0,701632	0,78116	0,819852
200	0,70596	0,483775	0,674483	0,684472	0,769267	0,806254
225	0,700481	0,466541	0,661074	0,671378	0,755366	0,79343
250	0,699786	0,467064	0,660529	0,680034	0,75557	0,792881
300	0,69595	0,440417	0,63164	0,666879	0,732572	0,768253
500	0,520937	0,407175	0,518662	0,503647	0,637334	0,637705
750	0,291764	0,301677	0,344426	0,290697	0,473257	0,442412
1000	0,121429	0,192922	0,192373	0,135417	0,320593	0,273448
1250	0,0362552	0,0917306	0,0743245	0,0478158	0,179428	0,13809

Source: own compilation (Geoda)

The figure below present local Moran's coefficient. It can be observed, that countries that entered EU in 2004 present very strong pace of convergence, while in Italy, Greece, partially France, German, Belgium and Netherlands, the pace of convergence is very low. 109 regions (39,5%) from all together 276, have been marked as significant, 45 high-high, 37 low-low, 3 outliers low-high, 4 outliers high-low and 20 neighborless.



**Figure 1: LISA Cluster Map of NUTS2 GDP per capita convergence pace (current prices)**

Source: own compilation (Geoda)

As we take all countries and regions of EU into account, there is very weak correlation between Cohesion Policy intervention and GDP measures. However, limiting calculations for the Countries and Regions that do receive significant structural and cohesion funds (EU-13 - countries that joined after 2004), the correlation is quite significant, higher for GDP based on PPP, also higher on the regional level. Exceptionally high correlation has been noticed in case of Poland, the current largest beneficiary of cohesion assistance, respectively 0.903 and 0.902 for Country as well as 0.836 and 0.834 average for Regions.

#### List of references:

1. Beck K., Grodzicki K. (2014), Konwergencja realna i synchronizacja cykli koniunkturalnych w Unii Europejskiej (Real convergence and synchronization of business cycles in the European Union), Wydawnictwo Naukowe SCHOLAR, Warszawa.

2. Domański R. (2012), *Ewolucyjna gospodarka przestrzenna*, (Evolutionary spatial economy), Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu, Poznań.
3. Hite A.B. (2004), Natural Resource growth poles and frontier urbanization In Latin America, *Studies in Comparative International Development*, Fall 2004, Vol. 39, No. 3, pp. 50–75.
4. Krugman P. (1991), Increasing returns and Economic Geography, *Journal of Political Economy*, Vol. 99, no 3, pp. 483-499.
5. Markowska M., Strahl D. (2012), Evaluation of the European Union Regions Convergence Regarding Innovation, *Argumenta Oeconomica*, 1(28), pp. 41-67.
6. Perroux F. (1950), Economic Space: Theory and Applications, *The Quarterly Journal of Economics*, Vol. 64, no 1, pp. 89-104.
7. Solow R.M., (1956) A contribution to the theory of economic growth, “*Quarterly journal of economics*”, LXX, pp. 65-94.
8. Swan T.W., (1956) Economic growth and capital accumulation, “*Economic Record*”, 32, November, pp. 334-361.

**СЕКЦІЯ  
ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНИХ ТА ПОЛІТИЧНИХ ВІДНОСИН  
КРАЇН В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ**

**BALABANYTS A.V.,**  
doctor of economics, professor  
department of management  
of the Mariupol state university  
(Ukraine)

**BALABANYTS A.I.,**  
student of III year of B.Sc. degree  
«Political science and international relations»  
University of Pavia  
(Italian Republic)

**REGULATION OF LOBBYING IN EUROPEAN UNION BASED ON TRANSPARENCY**

Lobbying is absolutely significant to the success of representative democracy. Information, perspectives and proposals are required from those who are governed providing for elected and appointed officials the policy ideas so that they conform the interests of those whom they are bound to serve.

Lobbying in the European Union is not a new experience. It will be true to say that the interest groups act from the very beginning of the community foundation. EU institutions need information first of all technical provided by lobbyists in the course of performance of their duties. This is due to objective reasons and the fact that EU institutions have a relatively small staff, while the scope of authority is large. According to the Observatory of Corporate Europe, which explores the transparency of the lobbying system, about 30,000 people are employed in this business in Brussels, which is approximately equal to the number of European officials. This is the second lobbyist army after the biggest one in Washington.

At the modern stage in the development of the European community, an understanding emerged that ensuring transparency is one of the priorities. The creation of a clear regulation is intended to increase the prestige and confidence in European institutions.

In this research we focused on lobbying in the European Parliament as the most important body widely opened to lobbying activities. The subjects of study are the forms, rules, goals and characteristics of the interaction between the components of the European Parliament and interest groups. The task is to understand what conditions and regulations encourage lobbyism in the European Parliament; does an inverse relation exist between transparency and the level of lobbyists involvement in policy-making. Also, opportunities for improving regulation have been analyzed to ensure the necessary and sufficient level of transparency.

A huge contribution to theoretical research of this issue was made by R. De Caria [1], M.K. Dionigi [2,3], H. Martens [2], N. Nugent [4], M.K. Rasmussen [5], L. Zetter [6] including NGOs Transparency International, Alter-EU, Civil Society Europe, Observatory of Corporate Europe, Lobbying Control.

For successful research the following hypotheses need to be tested:

- 1) Lobbying in the EU is necessary and cannot ignore the European Parliament.
- 2) Bigger transparency can reduce the probability of conflicts of interest.
- 3) Regulation should take into account the changing nature of lobbying in the European Parliament from defensive to offensive strategy.
- 4) Regulation of lobbying and European civil society initiatives create conditions for equal access to EP and participation in the legislative process of all stakeholders.

Interest groups show that lobbying is, in the United States (but the same is true in Europe) an activity practiced by anyone who wants to affect the political process, whose motivations include profit or personal advantage or general interest.

The European Parliament is a compound institution consisting of many components. The largest is the assembly, which mainly performs legislative function. The most “elementary particles” are the members of the European Parliament, who form collective subjects and assume positions with authority: committees, groups, intergroups, rapporteur, heads of committees etc.

Interest groups are strategically focused on influencing decisions taken by the assembly. But due to its size and collegiality, it is more rational to use channels aimed at smaller formations.

Transparency is a necessary attribute for lobbying. Even in countries with a very high level of transparency, lobbying is often associated with corruption. Although corruption is born in the absence of a transparent lobbying system. Until recently, the European Union provided relatively free rules for interest groups, in the hope that a complex decision-making system would create a barrier to a conflict of interest.

According to Holman and Luneburg, transparency at least theoretically is able to produce following positive changes:



- 1) Preventing corruption of officials and its appearance.
- 2) Improving accountability of governmental officials.
- 3) Allowing public officials to know who is trying to influence them or others in authority, thereby allowing them to take action to counter influences.
- 4) Creating for equal possibilities for each stakeholder so they can be sure about fair rules of game.

Lobbying is ultimately the provision of accurate information whereby elected representatives can make an informed decision based on accurate advice. Therefore the information must be true and transparent.

The first steps to introduce transparency in decision-making were associated with the desire of the European Union to increase public trust in its institutions. In 2006 European Commission proposed European Transparency Initiative (ETI). It was the start of a voluntary registry for “interest representatives”. In 2008 «registry for interest representatives» is introduced, which covered only European Commission. As of June 2010, only 1068 organizations with a Brussels office are registered. The small number of groups of interest in the registry has forced the European Commission to reevaluate the program.

Discussions on the possibility of creating a common register ended with the adoption in 2011 of an inter-institutional act of the European Commission and the European Parliament on the establishment of a public register of organizations and independent individuals involved in the adoption and application of European law.

The Transparency Register currently covers anyone who seeks to influence—directly or indirectly—policymaking, policy implementation and decision-making in the Commission and the EP. However, the following entities are still excluded from the register: churches, religious communities, political parties, member states’ government services, municipal authorities, third countries’ governments, international intergovernmental organisations and their diplomatic missions.

On 28 September 2016, the Juncker Commission put forward a proposal for an Interinstitutional Agreement on a mandatory Transparency Register.

According to press-release on second round of negotiations between Council, Commission and Parliament on a mandatory Transparency Register EP negotiator Danuta Hübner (EPP, PL) said: “The European Parliament must be an open institution. At the same time, citizens have a right to see who is trying to influence whom, in order to hold us all accountable for the decisions we take on their behalf. That is why we encourage our fellow MEPs, especially when they serve as rapporteurs, to only meet registered interest representatives, and use the Transparency tools the Parliament has already put at their disposal” [7].

In order to be truly innovative, the register must not only be mandatory:

- 1) It must precisely define who is required to register. Including in-house lobbyists or only outside, but it is desirable that this list covers all the groups.
- 2) To be informative. This means containing only useful information that can give an idea of who is trying to influence how.
- 3) Be enforced by an independent agency. Would be useful the North American experience. In Canada, administration and enforcement authority is vested in an independent officer, The Commissioner of Lobbying. Similarly, in the United States administration of register is vested in two legislative officers, the Secretary of the Senate and the Clerk of the House of Representatives.

For years, public organizations have been insisting that the head of the European Commission, members of the European Parliament and other important European officials not speak at events of unregistered lobbyists. They offer interest groups with the European Commission also to register with its “agents”. They want the EU structures to take an example from the components of its advanced democracies. For example, they would adopt the example of the Bundestag, which listens to the opinions of only registered lobby groups.

The European Parliament, as an active body in the police-making system, needs complete and competitive information. Such a function in a democratic society is effectively achieved only by lobbying. Moreover, interest groups are not only a simple source of information. They conspire legislative subsidy. Therefore, the regulation should be based on the mutual interest of the parties.

Lobbying in the European Parliament is becoming more important as its power among institutions is strengthened. Sustainable practices and forms of interaction between parliament and interest groups were developed.

Openness and transparency are priority components of lobbyism in the European Parliament. Regulation of lobbyism is relying on these two qualities. Only transparency can reduce the probability of conflict of interest. A reasonable level of transparency will not affect the level of attractiveness of the European Parliament for groups of interest, and even improve the collaboration between the public and private sectors.

The European Union should strive to prevent, and not to deal with the consequences of lack of regulation. This process is being studied very deeply by European civil society. The proposed initiatives are well developed and beneficial to all. The reform of transparency should include not only the Mandatory transparency register, but the complex of normative and ethical regulations.

#### **List of references:**

1. De Caria R. “Le Mani Sulla Legge”: Il Lobbying Tra Free Speech e Democrazia . – 2017.

1. 2. Dionigi M.K., Martens H. The EU Transparency Register: on the right path, but not quite there yet. EPC Discussion Paper. – 2016.
2. Dionigi M.K. Lobbying in the European Parliament: The Battle for Influence, - Springer International Publishing. - 2016.
3. Nugent N. The Government And Politics Of The European Union: Seventh Edition Part:3 The Institutions and Political Actors of the European Union – 2010.
4. Rasmussen M. K. Lobbying the European Parliament: A Necessary Evil. CEPS Policy Brief No. 242. (May 10, 2011) – [Електронний ресурс] – Режим доступу до сайту: <https://www.ceps.eu/publications/lobbying-european-parliament-necessary-evil>].
5. Zetter L. Lobbying: The art of political persuasion. London: Harriman House Publishing. - 2014.
6. European Commission Press release (2018) – [Електронний ресурс] – Режим доступу до сайту: [http://europa.eu/rapid/press-release\\_IP-18-3381\\_en.htm](http://europa.eu/rapid/press-release_IP-18-3381_en.htm)
7. David Coen and Jeremy Richardson. Lobbying the European Union: Institutions, Actors, and Issues. - 2009.
8. Richardson J. J. European Union : Power and Policy-making. 2nd ed. New York: Routledge. – 2001.

**БАТІЩЕВА К.О.,**  
студентка II курсу  
спеціальності «Економіка»  
Маріупольський державний університет  
(Україна)

### **УЧАСТЬ УКРАЇНИ В СУЧАСНИХ МІЖНАРОДНИХ МІГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСАХ**

В умовах розширення світогосподарських зв'язків міжнародна міграція відіграє значну роль у соціально-економічному розвитку країн. З часом все більша частина держав приєднується до міграційних процесів. З одного боку міграція одночасно впливає на різноманітні аспекти суспільного життя: економіку, демографію, соціологію, політику, право. Але з іншого боку, аналіз розмірів і тенденції міжнародної міграції робочої сили ускладнений недосконалістю його інформаційного забезпечення, відсутністю уніфікованих національних і міжнародних показників. Статистична інформація, що публікується, як правило, фрагментарна і залежна від контексту.

Сьогодні роль України в сучасних міжнародних міграційних процесах постійно зростає. Україна входить у десятку лідерів світових країн-експортерів робочої сили. Ураховуючи її транзитне положення, щороку також зростає кількість іммігрантів, які тимчасово перебувають у країні. Україна – частина центральноєвропейського маршруту нелегальної міграції, що веде до країн ЄС. Тому одним із вагомих чинників, що зумовлює загрозу національній безпеці України, є неконтрольований вплив за межі держави трудових ресурсів, а також незаконна міграція в Україну громадян країн Південно-Східної Азії, Близького Сходу, Африки, країн СНД (Молдова, Грузія, Російська Федерація).

Міграційні процеси часто призводять до заповнення робочих місць, що не користуються попитом у корінного населення - коли окремі спеціалісти мігрують за кордон, а там працюють на рядових роботах (особливо жінки - домогосподарками, покоївками, доглядають за перестарілими тощо). Міграційні процеси, таким чином, є свого роду демографічною та демо економічною «інвестицією» в регіони-реципієнти і, навпаки, викликають старіння населення та погіршення трудових ресурсів у регіонах-донорах. Особливо велике економічне значення міграція має як фактор урбанізації, що є невід'ємним джерелом кількісного і якісного зростання. Отже, процес міграції завжди є географічним за формою прояву та соціально-економічним за змістом.

Країни, що приймають робочу силу, отримують такі переваги:

а) в країні, що ввозить робочу силу, особливо кваліфіковану, прискорюються темпи зростання економіки: додатковий попит на товари та послуги іммігрантів стимулює зростання виробництва і створює додаткову зайнятість у країні їх перебування;

б) підвищується конкурентоспроможність вироблених країною товарів внаслідок зменшення витрат виробництва, пов'язаного з більш низькою ціною іноземної робочої сили і можливістю стримувати зростання заробітної плати місцевим робітникам через підвищену конкуренцію на ринку праці;

в) приймаюча країна виграє за рахунок податків, розмір яких залежить від кваліфікаційної та вікової структури іммігрантів. Висококваліфіковані фахівці, що вже володіють мовою приймаючої країни, відразу стають великими платниками податків;

г) значний дохід приносить трансферт знань з країни еміграції. При імпорті кваліфікованих працівників і наукових кадрів приймаюча країна економить на витратах на освіту та професійну підготовку. Так, у США 230 членів Національної академії наук, 33% лауреатів Нобелівської премії - іммігранти;

д) іноземні робітники часто розглядаються як певний амортизатор на випадок зростання безробіття: вони можуть бути звільнені у першу чергу;

е) іммігранти поліпшують демографічну картину розвинутих країн, які потерпають від старіння населення. У Німеччині, Франції, Швеції 10% усіх новонароджених з'являються в сім'ях переселенців, у Швейцарії - 24%, у Люксембургу - 38%.

До негативних наслідків, породжених імміграцією, відносяться: соціальні чвари, конфлікти, загострення міжнаціональних проблем, злочинність тощо.

Зростання еміграції населення України пояснюється нестабільною ситуацією на внутрішньому ринку праці, низька заробітна плата; відсутність перспектив професійного росту; недостатній рівень економічної безпеки громадян; соціально-економічна нестабільність у країні загалом. Ураховуючи важкі наслідки світової фінансово-економічної кризи значна кількість розвинених країн відчуває погіршення ситуації на внутрішньому ринку праці, коли зростає рівень безробіття, підвищується навантаження на держбюджет. За цих умов уряди країн переглядають свою міграційну політику, намагаючись обмежити доступ на внутрішній ринок низькокваліфікованої іноземної робочої сили, щоб дати можливість працевлаштуватися національній робочій силі. Однак, на нашу думку, вихідці з країн Азії та Африки за сприятливих умов міграції, потрапивши на території розвинених держав, не намагатимуться їх залишити.

Мігрують, як правило, висококваліфіковані спеціалісти, але лише невеликий відсоток їх має гарантовану роботу і відповідні соціальні та трудові гарантії. Виїжджають за кордон у пошуках роботи молоді люди без певного рівня кваліфікації, які згодні на будь-яку роботу і низьку платню без усяких гарантій. Згубним для економіки країни, для формування її науково-технічного потенціалу є виїзд за кордон науково-технічних кадрів та підготовлених на сучасному рівні молодих спеціалістів. Це може негативно вплинути на темпи відновлення економіки України. Водночас грошові перекази працівниками-емігрантами іноземної валюти в Україну сприяють розширенню торгівлі товарами, в тому числі й вітчизняного виробництва. Частина емігрантів після повернення з-за кордону вкладає зароблені кошти в організацію бізнесу, виробництва тощо, що певною мірою сприяє формуванню ринкових відносин.

Сьогодні серед «заробітчан» все більшою стає доля жінок, вона становить близько 63%. Негативними наслідками цього є зниження репродуктивної функції, наркоманія, збільшення ризику ВІЛ-інфікування. В результаті дівчата і жінки за своїми фізіологічними даними найбільш підготовлені до материнства не можуть брати участь у процесі відтворення населення України.

На нашу думку наступні заходи можуть допомогти з вирішенням проблем трудової міграції в Україні:

- Забезпечення умов для поширення легального працевлаштування, насамперед в тих країнах, куди виїжджає найбільша кількість громадян України. З цієї метою слід активізувати підписання відповідних міждержавних угод та удосконалення чинного законодавства в частині ліцензування фірм для проведення працевлаштування за кордоном.

- Забезпечення прав та соціального захисту працівників-мігрантів.

- Здійснення постійного аналізу масштабів нелегальної трудової міграції за межі України та проведення всіх можливих, в рамках законодавства, заходів для попередження цього явища і запобігання торгівлі людьми.

- Усунення або мінімізація обставин, що призводять до дискримінаційного, безправного, становища громадян України на ринках праці закордонних країн;

- Створення дійової альтернативи тим обставинам, що спонукають працездатних українців виїжджати до країн, де їх становище на ринках праці є дискримінаційним;

- Сприяння проведенню в країнах зосередження української міграції моніторингових досліджень з метою отримання статистичних даних та інформації про динаміку трудової міграції у відповідній країні.

На сучасному етапі розвитку економіки України посилюються міграційні процеси, які супроводжуються послабленням трудового потенціалу країни. Міграція робочої сили негативно впливає на економічну, політичну та демографічну ситуацію в країні. Міжнародна трудова міграція, у якій бере активну участь Україна, тісно пов'язана з процесами економічної глобалізації. Основними шляхами стримування еміграції в Україні є: створення в належних соціально-економічних та правових умов із метою підвищення рівня життя населення; розвиток вітчизняного ринку праці; формування нового підходу до міграційної політики через перехід від контролюючих функцій держави до комплексного управління міграційними процесами на рівні регіонів; стимулювання економічного зростання, створення нових робочих місць, підвищення доходів, формування сприятливого клімату в країні.

#### Література:

1. Бербенек, О. В. Вплив трудової міграції населення України на розвиток ринку праці / О. В. Бербенек. // Електронне наукове фахове видання "Ефективна економіка". – 2014. – № 2. – С.

2. Пуригіна О. Г. Міжнародна міграція : навч. посіб. / О. Г. Пуригіна, С. Е. Сардак. – Д.: – Вид-во ДНУ, 2009. – 352 с.

3. Міграція як чинник розвитку в Україні. – К.: МОМ, 2016 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.iom.org.ua/sites/default/files/mom\\_migraciya\\_yak\\_chynnyk\\_rozvytku\\_v\\_ukrayini.pdf](http://www.iom.org.ua/sites/default/files/mom_migraciya_yak_chynnyk_rozvytku_v_ukrayini.pdf)

4. Міграція в Україні: факти і цифри. – К.: МОМ, 2016. [Електронний ресурс]. - Режим доступу:[http://iom.org.ua/sites/default/files/ff\\_ukr\\_21\\_10\\_press.pdf](http://iom.org.ua/sites/default/files/ff_ukr_21_10_press.pdf)

## ОСОБЛИВОСТІ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ УКРАЇНИ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

Глобалізація економічної діяльності є однією з головних тенденцій у розвитку сучасного світу, яка істотно впливає не лише на економічне життя, але й має політичні (внутрішні та міжнародні), соціальні і навіть культурно-цивілізаційні наслідки. Ці наслідки все більше відчувають на собі практично всі країни і серед них, звичайно, Україна, яка цілком усвідомлено, активно і цілеспрямовано рухається в напрямку інтеграції в міжнародну економіку.

Слід відмітити те, що перехідний період в Україні відбувається багатоступінчаста переорієнтація зовнішньоекономічних зв'язків держави стосовно нових умов економічної діяльності, формування нових пріоритетів і форм, а також пошук нових партнерів зовнішньоекономічних зв'язків. Різде обмеження участі держави в економічних процесах, чого свого часу вимагали реформатори, не дало позитивних результатів для України, а навпаки, призвело до ускладнень і кризових явищ, хоч розвиток вільної економіки для країн з перехідною економікою і є перспективним з огляду на їх поступову інтеграцію у світове економічне середовище. Така інтеграція економік має ґрунтуватися на зовнішньоекономічній діяльності країни з метою забезпечення подальшої трансформації економіки на основі активної взаємодії зі світовим господарством.[2]

Глобалізація, диверсифікація міжнародних ринків вітчизняної продукції змушує товаровиробників більш глибоко підходити до розуміння процесів міжнародної співпраці та інтеграції, здійснення експортно-імпортних операцій, залучення інвестицій тощо. Географічна близькість Європейського Союзу сприяє розвитку партнерських та економічних відносин між країнами ЄС та Україною. Здійснення в цих умовах зовнішньоекономічної діяльності підприємств України є відображенням намірів держави стосовно інтеграції національної економіки в світову економічну систему. Вирішення цього стратегічного завдання неможливе без активної участі держави, комплексної оцінки та економічного регулювання зовнішньоекономічної діяльності вітчизняних підприємств.

Зовнішньоекономічна політика за стратегічною метою є логічним продовженням внутрішньої економічної політики, але з власними зовнішніми факторами та інструментами для реалізації, а отже, вона тісно взаємозв'язана з внутрішньою політикою. Це - національна політика країни стосовно інших суб'єктів світового господарства, якими можуть бути і держави, і міжнародні економічні організації, інститути й міжнародні акціонерні товариства. Позиції країни в міжнародних економічних відносинах характеризуються рівнем економічного і політичного розвитку, обсягом національного капіталу, життєвим рівнем населення, природними багатствами, ступенем розвитку науки та іншими чинниками. Інакше кажучи, зовнішньоекономічна політика – це функція економічної та політичної системи держави.

Розвиток і поглиблення міжнародного поділу праці за умов територіально-адміністративної економічної відокремленості національних економік визначають потребу в тому, щоб міжнародні економічні ринкові відносини функціонували на підставі дії об'єктивних економічних законів. Кожний національний суб'єкт цих відносин дбає тільки про свої економічні інтереси, окреслює пріоритети з урахуванням реального стану національної економіки, сили національного капіталу [1].

Реалії глобалізації, з якими зіштовхується будь-яка національна економіка, змушують кожен з них шукати своє «природне» місце в системі міжнародних відносин. Поки вибір напрямку ефективного розвитку зовнішньоекономічних зв'язків обмежений двома альтернативами: будувати зовнішньоекономічні зв'язки на основі поетапного вбудовування національного відтворювального комплексу в інтернаціональні відтворювальні системи іноземних держав, а потім поетапно просуватися до кожної з них або самостійно створювати інтернаціоналізовані відтворювальні системи, розширюючи тим самим економічні границі держави й одержуючи можливість самостійного формування стратегії розвитку [2].

Для України, з урахуванням обмеженості ресурсів для розвитку власного фінансового режиму і гострої потреби в цьому, другий варіант кращий. Основа для його реалізації — транснаціоналізовані структури, яким повинні бути делеговані повноваження представляти національні інтереси в глобальному просторі.

Для сучасної України існують декілька генеральних векторів розвитку міжнародної економічної інтеграції [2]. Серед них: ЄС, СОТ. Крім зазначених генеральних, Україна має численні менш масштабні домовленості, які реалізовані на мезорівні, зокрема, про співробітництво між різноманітних економічних галузях, тобто згідно з функціональним чинником. Однак зазначені вектори є головними, тими, що реально формують зовнішні зв'язки України на макроекономічному рівні. Від їх реалізації сьогодні повною мірою залежить можливість ефективного розвитку української економіки. Україна знаходиться в центрі європейського континенту тому є цілком природним її інтеграція в європейські структури.

У 1994 р. Україна підписала з ЄС Угоду про партнерство та співробітництво. Це прискорило встановлення контактів на найвищому політичному рівні, розпочали діяти Рада та Комітет з питань

співробітництва між Україною і ЄС, а також комітет міжнародного співробітництва, відкрилась перспектива асоційованого членства України у складі ЄС. У 1995 р. Україна стала членом Ради Європи і відтоді бере участь у розробці європейської політики. Економічні критерії вступу до ЄС передбачають наявність ринкової конкурентоспроможної економіки, здійснення лібералізації цін і торгівлі, досягнення макроекономічної стабільності. Україні вигідно здійснювати економічну співпрацю з країнами ЄС, оскільки це розширює ринок споживачів (до 500 млн. осіб), вони мають високу виробничу культуру, новітні технології. На країни ЄС припадає 15 % зовнішньої торгівлі України. З 2000 р. діє режим найбільшого сприяння в торгівлі між Україною і ЄС, що сприяє постійному зростанню обсягу торгівлі.

Для успішної реалізації завдань зовнішньоекономічної, інтеграції України необхідне поступове впровадження на практиці національної інтеграційної програми, спрямованої на консолідацію ресурсів нації і вихід національних відтворювальних циклів на міжнародний рівень, у тому числі через поетапну реалізацію ефективної державної інформаційної політики. Розвиток економічних відносин у сучасних умовах зорієнтований на поступову інтеграцію українських підприємств у міжнародні економічні зв'язки. Прогресивні зміни всередині будь-якої країни неможливі без її активної участі у міжнародній співпраці. Самостійність національної економіки не означає її відокремлення від світового економічного простору. Навпаки, подальший розвиток національної економічної системи значною мірою залежить від можливості завоювання вітчизняними підприємствами конкурентних переваг на світових ринках.

Таким чином, на основі проведеного дослідження можна зробити висновок, що Україна проводить політику зміцнення та удосконалення співпрацю з Європейським союзом, оскільки саме таке співробітництво спроможне досягнути посилення внутрішню та зовнішню стабільність країни, а також реалізація структурної перебудову та ринкову трансформацію перехідної економіки.

#### Література:

1. Головченко Н. З. Міжнародна конкурентоспроможність національної економіки та її регіонів в умовах глобалізації: методичні підходи / Н. З. Головченко // Держава та регіони. Сер. Економіка та підприємництво. – 2015. – Вип. № 2. – С. 66 – 7

2. Зовнішньоекономічна діяльність України в умовах глобалізації [Електронний ресурс] – Режим доступу:

[https://pidruchniki.com/12590605/ekonomika/zovnishnoekonomichna\\_diyalnist\\_derzhavi\\_umov\\_globalizatsiyi](https://pidruchniki.com/12590605/ekonomika/zovnishnoekonomichna_diyalnist_derzhavi_umov_globalizatsiyi)

3. Україна в умовах глобалізації [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua>

**БОНДАРЕНКО П.В.,**  
студентка ОС «Магістр»  
спеціальності «Міжнародні економічні відносини»  
Маріупольський державний університет  
(Україна)

### **ПРОБЛЕМИ ТРАНСФОРМАЦІЇ СИСТЕМИ РЕГУЛЮВАННЯ ЗОВНІШНЬОЇ ТОРГІВЛІ УКРАЇНИ В УМОВАХ ПОГЛИБЛЕННЯ ЄВРОІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ**

Економічна частина Угоди, за умови успішної реалізації, суттєво наближає економічну систему України до економічної системи ЄС на основі взаємної лібералізації руху товарів, капіталів та послуг, а також гармонізації значної частини законодавчої бази України з нормами та практиками ЄС. Проте на сьогодні існує низка перешкод, які між сторонами Угоди процес лібералізації міжнародної торгівлі ускладнюють.

Одним з основних факторів, що перешкоджає розширенню доступу українських товарів на європейський ринок в умовах запровадження зони вільної торгівлі, є *невідповідність національних стандартів вимогам ЄС*.

Станом на сьогодні переважна більшість сільськогосподарських підприємств України через негармонізованість національних та європейських стандартів були фактично усунені від участі в торгах на ринках аграрної продукції інших країн світу. Чимало українських підприємств не мають міжнародних сертифікатів якості. Найбільшу частку вітчизняної агропродукції, яка не завжди відповідає стандартам якості та вимогам щодо безпеки в рамках угод СОТ та ЄС, виробляють дрібні домогосподарства. За даними Української аграрної конфедерації, лише 7% українських виробників отримали міжнародні сертифікати якості ISO і ХАССП [2].

Необхідно зазначити, що в Україні на сьогоднішній день немає жодного національного органу з акредитації, що має право видавати міжнародні сертифікати. Задля Українські компанії, які бажають ввести у себе на виробництві міжнародні стандарти і отримати сертифікат, змушені звертатися або безпосередньо в відомі іноземні компанії, або шукати їх представництва в Україні. Найчастіше вони вдаються до послуг німецьких органів сертифікації, оскільки мережа їх представництв в Україні найбільш широка, що призводить до подорожчання самої процедури сертифікації [5].

Низькі конкурентні позиції українських підприємств на європейському ринку підтверджуються низкою перешкод в аграрному секторі економіки, серед яких:

— низька ефективність галузі порівняно з іншими країнами характеризує істотний спад рентабельності основних видів продукції сільського господарства України, що є загрозою для продовольчої безпеки;

— структура українського експорту не відповідає попиту країн ЄС на сільськогосподарську продукцію;

— значна кількість сільськогосподарської продукції (близько 60%) виготовляється дрібними індивідуальними домогосподарствами, які обмежені фінансовими, матеріальними, технологічними, інформаційними ресурсами.

Чинне законодавство ЄС рішуче засуджує навіть недискримінаційні заходи, яких вживає країна-член ЄС стосовно імпорту з іншої країни-члена. У той час як Угода, посилаючись на положення права СОТ надає право сторонам вживати заходи, що обмежують торгівлю за умови, що вони не є дискримінаційними.

Це змушує замислитися, яким чином Угода створює умови, що сприятимуть інтеграції України до внутрішнього ринку ЄС, якщо лишається така разюча відмінність у підходах до регулювання імпорту товарів у рамках режиму ЄС з одного боку та відповідно до Угоди – з іншого.

Розбіжності між торговельним режимом ЄС та режимом встановленим Угодою стосуються також випадків, за яких вжиття заходів, що обмежують торгівлю вважається легітимним. Так, завдяки включенню положень права СОТ до Угоди, сторони отримали можливість ухилення від зобов'язань щодо лібералізації торгівлі, яка помітно виходить за межі того, що вважається прийнятним в ЄС. В той час як, наприклад, у ЄС заходи що обмежують торгівлю товарами між країнами-членами не можуть бути виправдані економічними мотивами, Угода надає таку можливість. Очевидно, це лише слугує перешкодою у зближенні економіки України з внутрішнім ринком ЄС [2].

Прогресивним є те, що Угода передбачає зближення законодавства України з законодавством ЄС стосовно таких категорій як технічні бар'єри в торгівлі, санітарні та фітосанітарні заходи а також державні закупівлі.

Угодою встановлено, що як тільки домовленість між сторонами щодо відповідності чинного українського законодавства законодавству ЄС буде досягнута, до відповідних груп товарів буде застосовуватися такий самий режим правового регулювання як діє в межах ЄС. Якщо усе йтиме за планом, для деяких категорій товарів це означатиме, що, якщо вони можуть бути законно представлені на українському ринку, вони також можуть бути законно представлені на європейському ринку.

Незважаючи на те, що цей факт є дійсно кроком вперед, він має несе в собі деякі перешкоди на шляху лібералізації торгівлі. З усіх зазначених категорій тільки стосовно державних закупівель Угодою чітко визначено законодавство ЄС, яке українським законодавцям необхідно взяти за основу. Що стосується, наприклад, технічних бар'єрів у торгівлі Угода використовує досить розмиті формулювання, посилаючись на галузі законодавства, щодо яких передбачено зближення законодавств.

Процедури оцінки відповідності в ЄС, переважно, базуються на принципі визначення ризиків – загального викладення вимог до продукції (детальні технічні характеристики містяться у стандартах), а конкретні методи їх досягнення обираються вже самим виробником. Тому в ЄС немає вимоги обов'язкової сертифікації продукції, оскільки сам бізнес відповідає за безпечність своєї продукції шляхом декларування її відповідності вимогам технічних регламентів. Крім того, сертифікати відповідності оформлювалися на певний строк (зазвичай 1 або 3 роки), а декларація відповідності діє безстроково. Отже, декларування – значно дешевше та швидше, ніж сертифікація.

Реалії українських виробників дещо інші – навіть сьогодні в Україні радянська процедура сертифікації продукції все ще досить активно застосовується на противагу сучасному підходу ЄС (застосування технічних регламентів). Процеси реформування системи технічного регулювання в Україні шляхом лібералізації вимог сертифікації та запровадження технічних регламентів були плінними і несистемними [3].

Технічні бар'єри, до яких поки непристосована значна частина українських експортерів, видаються серйознішою проблемою лібералізації торгівлі з ЄС, ніж тарифне регулювання. Угода містить чіткий графік гармонізації українського законодавства з нормами ЄС та, що є чи не найважливішим, підписання Угоди АСАА надасть можливість українським експортерам реалізувати на ринку ЄС свою продукцію, яка охоплена угодою, без проходження додаткових процедур оцінки відповідності. Нарешті, з моменту поширення дії Угоди АСАА на всі 27 пріоритетних секторів, Україна та ЄС мають розширювати сферу її дії також на інші галузі. Це має забезпечити визнання в ЄС результатів робіт з оцінки відповідності, проведених в Україні (українські виробники самостійно зможуть маркувати свою продукцію знаком «СЕ»), що призведе до зменшення бар'єрів у торгівлі, дозволить заощадити значні кошти та створити справжню зону вільної торгівлі [3].

Розглядаючи перспективи експорту продукції з України в країни ЄС, слід зазначити, що на сьогоднішній момент більшість вітчизняної продукції є неконкурентоспроможною на європейських ринках збуту через використання застарілих технологій.

Рівень конкурентоспроможності продукції все більше визначається швидкістю впровадження технологічних новацій і гарантіями якості. Для України (з її відсталою технологічною базою) така трансформація пріоритетів представляє серйозну проблему.

Станом на 2017 рік частка високотехнологічної продукції не перевищує 3,1%. Основним покупцем української високотехнологічної продукції є Росія, що й за умов гострого політичного конфлікту з Україною продовжує посідати перше місце у переліку країн, до яких експортується зазначена продукція. Питома вага середньо високотехнологічної продукції в Україні також не демонструє тенденції до зростання і не сягає 17,4%, у той час, в країнах ЄС на подібну продукцію приходиться більше третини усієї промислової продукції. На частку низькотехнологічних та середньо низькотехнологічних виробництв в Україні припадає дві третини від загального обсягу експортних поставок промислової продукції. В останні роки простежується тенденція до збільшення питомої ваги низькотехнологічних виробництв (32,7%), за рахунок скорочення частки середньо низькотехнологічних, що пов'язано із зменшення експорту продукції металургійного виробництва.

З країн ЄС помітним покупцем високотехнологічної української продукції є лише Угорщина, але в останні роки її вагомість як імпортера знижується. Натомість зростають позиції Китаю, Куби, Узбекистану[4].

З кожним роком Україні все складніше наздогнати розвинені країни, адже частка високотехнологічної продукції в українському виробництві поступово знижується [1]. За показниками експорту високотехнологічної продукції ми відстаємо від Польщі майже у 8 разів. У порівнянні з країнами ЄС наукою в Україні займатися нікому: станом на 2017 р. на мільйон жителів в Україні припадає 1 026 вчених, у той час, коли в Ізраїлі - 8 255.

Введення технологічних інновацій в процес виробництва для українських підприємств вимагає значних фінансових коштів на закупівлю обладнання, нематеріальних активів та перекваліфікації персоналу, і це лише в разі, якщо підприємства не займаються власними науково-технічними розробками, оскільки тоді процес введення інновацій вимагає не тільки фінансових витрат, але і витрат часу. Разом з тим, для тих підприємств, які використовують у виробництві інновації, вихід на ринки країн ЄС ускладнений через присутність значної конкуренції на нішах ринків, зайнятих місцевими виробниками.

Всесвітнім економічним форумом проведено опитування, за яким респондентам було запропоновано обрати найбільш проблемні фактори в країні для експорту та імпорту і ранжирували їх між собою. Відповідно до підведених підсумків, в Україні переважна частка опитуваних найбільш проблемним фактором для імпорту визначила корупцію на кордоні, а для експорту – визначення потенційних ринків та покупців.

Як свідчать результати опитування, сприйняття проблем у сфері експорту України та ЄС має суттєві відмінності. У той час, коли проблема визначення потенційних ринків збуту та покупців є найбільш загостреною для усіх країн світу, адже є вирішальною для успішності здійснення зовнішньої торгівлі, труднощі задоволення вимог покупців щодо якості та кількості продукції - проблема, визначена українськими резидентами як одна з головних, - майже не переймають європейців.

Проте, Голова Державної служби України з питань безпечності харчових продуктів та захисту споживачів Володимир Лапа під час Українського інноваційного агропромислового форуму, наголосив, що у переважній більшості випадків українська продукція за показниками безпечності та якості не поступається продукції, яка виробляється у Європі. Він зауважив, що проблема полягає у тому, щоб переконливо донести інформацію щодо безпечності продукції до міжнародних партнерів.

Таким чином, в процесі стрімкої лібералізації торгівлі між Україною та ЄС визначені основні перешкоди в її реалізації, а саме невідповідність (негармонізованість) національних стандартів вимогам ЄС, розбіжності між торговельним режимом ЄС та режимом встановленим Угодою, не використання Угодою чітких формулювань відносно того, яке законодавство українським законодавцям необхідно взяти за основу у регулюванні ЗЕД, зокрема його нетарифний заходів (технічні бар'єри та ін.).

#### Література:

1. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>
2. Пазізіна С. Гармонізація українських стандартів якості з європейськими як механізм підвищення конкурентоспроможності продукції агропромислового комплексу [Електронний ресурс] / С. Пазізіна, К. Пазізіна. // Українська наука: минуле, сучасне, майбутнє. – Вип. 19, ч. 1. – Режим доступу: <http://dspace.tneu.edu.ua/bitstream/316497/5550/1/%D0%9F%D0%B0%D0%B7%D1%96%D0%B7%D1%96%D0%BD%D0%B0%20%D0%A1..pdf>
3. Терещенко О. Технічні бар'єри у торгівлі в контексті Угоди про асоціацію між Україною та ЄС / О. Терещенко // Юридична Газетаю. – 23 лютого 2016 р. – №8(506)
4. Шинкоренко Т.П. Структурні диспропорції українського експорту товарів до країн ЄС та напрями їх подолання / Т.П. Шинкоренко, О.Г. Білоцерківець. – Київ: Державна установа «Інститут економіки та прогнозування НАН України»
5. VoxUkraine // Поглиблена та всеосяжна зона вільної торгівлі: перешкоди на шляху впровадження. – Режим доступу: <https://voxukraine.org/uk/free-trade-area-obstacles-ua/>

## СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ МІЖНАРОДНОЇ ТОРГІВЛІ ПОСЛУГАМИ

Міжнародний ринок послуг представлений понад 600 видами послуг, найпоширенішими серед яких є: торгівля транспортними послугами за межами національних кордонів; торгівля туристичними послугами; послуги поштового, кур'єрського, телефонного, телеграфного зв'язку між резидентами та нерезидентами; будівництво (об'єкти за кордоном, що здійснені на тимчасовій основі резидентами); страхування (нерезидентів страховими компаніями-резидентами); фінансові послуги; комп'ютерні та інформаційні послуги; роялті та ліцензійні послуги; франчайзинг. Торгівля послугами є важливою частиною світогосподарських зв'язків. Це пов'язано з досягнутим рівнем міжнародного розподілу праці, соціально-економічними і науково-технічними досягненнями та потребами окремих країн. Зростання потреб у послугах безпосередньо пов'язано з дією таких основних чинників:

- обумовленість розвитку багатьох виробничих галузей (промисловість, сільське господарство, будівництво) адекватним розвитком виробничих (транспорт, зв'язок, торгівля) і спеціальних послуг (банківських, страхових, юридичних, інформаційних, маркетингових тощо);
- зміни в структурі попиту (спостерігається тенденція до збільшення споживання послуг при зростанні доходів як фізичних, так і юридичних осіб);
- розвиток науки і техніки, особливо інформаційних технологій, що призводить до появи нових видів послуг, пов'язаних зі збором, обробкою, збереженням та поширенням інформації;
- соціальна орієнтація урядових політик більшості країн світу, яка зумовлює збільшення вільного часу та зростання добробуту населення, які, в свою чергу, стимулюють розвиток таких видів послуг, як туризм, освіта, спорт, оздоровлення, культура тощо [1; 2].

Співвідношення між обсягами торгівлі товарами та послугами протягом восьми останніх років змінювалося несуттєво (рис.1). Частка послуг у міжнародній торгівлі зросла незначно (з 20,97% у 2010 р. до 21,16% у 2017 р.).

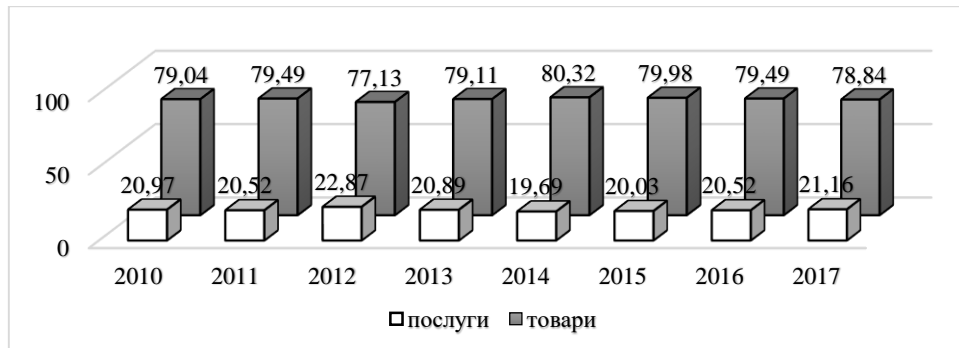


Рис. 1. Структура міжнародної торгівлі в розрізі торгівлі товарами та послугами за 2010-2017 рр., %

Аналізуючи географічну структуру міжнародної торгівлі послугами, слід відзначити, що в міжнародній торгівлі послугами важливу роль відіграють країни Європи, Азії та Північної Америки, частка яких в світовому експорті послуг перевищує 85%. Європа є провідним регіоном у світовій торгівлі послугами, на який припадає майже 50% світового експорту та імпорту. Друге та третє місця відповідно посідають такі регіони, як Азія та Північна Америка. Частка ж інших регіонів становить близько 10%. З середини 90-х років найшвидшими темпами розвивався сектор комп'ютерних та інформаційних послуг, сягаючи середньорічно 18%. Нові економіки, в основному азійські, стали важливими експортерами комп'ютерних послуг.

У видовій структурі міжнародної торгівлі послугами на сьогодні виділяють основні групи: послуги, супутні продажу товарів, транспортні, туристичні та інші комерційні послуги. З 2005 року видова структура експорту комерційних послуг зазнала суттєвих змін. Так, частка транспортних послуг зменшилася з 22,4% до 19,3%, туристичних послуг – з 26,4 до 25,1%, супутніх послуг – з 3,6 до 3,2 %. Натомість частка інших комерційних послуг зросла з 47,7 % до 52,4% [3]. Аналізуючи видову структуру світового експорту послуг, слід зазначити, що протягом останніх 20 років зростання експорту фінансових послуг склало 11%, інших ділових послуг – 10%, ліцензійних платежів та роялті – 9%, послуг зв'язку – 8 %, страхових послуг – 8 %, туристичних – 6%, культурних та рекреаційних послуг – 5%, конструкторських – 5 %. На десятку країн світу припадає 51,9% обсягів світового експорту та 49,8 % імпорту комерційних послуг.

Значення ринку послуг за останні десятиліття дуже зросло – як у внутрішній економіці, так і у світовій. Сектор послуг у розвинутих країнах сягнув щонайменше половини отриманих прибутків. Усі розвинені й



багато країн, що розвиваються, протягом останніх десятиліть переорієнтували структуру економіки від виробництва товарів на виробництво послуг [1; 2].

В розвинених країнах світу ринок послуг забезпечує до 77% зайнятості населення, а висока продуктивність праці в цьому секторі приводить до вагоміших темпів зростання ВВП (досягають 75%), ніж зазвичай здатна забезпечити промисловість. За останні вісім років світовий експорт послуг збільшився. Основні позиції в експорті послуг мають Сполучені Штати Америки, Німеччина, Франція та Велика Британія, Японія та Індія. Ці країни експортують на світовий ринок понад 50% послуг (за вартістю). Крім того, всі ці країни характеризуються високою питомою вагою експорту послуг у структурі національного експорту. Так, у США цей показник сягає 33%, у Франції та Великій Британії – 22–23%, в Німеччині – 15%, в Японії – 13%.

Найдинамічніше на сьогодні розвивається міжнародна торгівля управлінськими, правовими, бухгалтерськими, аудиторськими, інформаційними, кадровими, банківськими, страховими, дослідницькими, рекламними, посередницькими, сервісними та маркетинговими послугами. Для світового ринку послуг характерною рисою є розвиток швидкими темпами ринку фінансових послуг. Загальний обсяг доходів сектора світових фінансових послуг збільшиться в 3 рази. За прогнозами, доходи сектора фінансових послуг у країнах Північної Америки та країнах Західної Європи зростатимуть на 5,5% щорічно. В інших регіонах цей показник буде зростати ще вищими темпами (наприклад, у Бразилії, Індії та Китаї він зростатиме удвічі швидше, ніж в інших країнах світу). До 2020 р. сектор фінансових послуг Китаю зможе обігнати сектор фінансових послуг Німеччини. Менше сприятливою буде ситуація на ринку фінансових послуг країн Латинської Америки та Африки. Обсяг роздрібних банківських операцій буде зростати швидше, ніж оптовий банківський бізнес або страхування. Аналогічні темпи зростання будуть характерні для послуг у сфері медичного та пенсійного страхування. Повільні темпи розвитку послуг (2%) очікуються в оптовому банківському бізнесі.

Зважаючи на важливість послуг як об'єкту торгівлі, розвиток світової торгівлі послугами потребує глобального регулювання, знаходження компромісу між комерційними інтересами виробників послуг і цілями економічного розвитку країн-імпортерів, між розвинутими країнами та країнами, що розвиваються.

#### Література:

1. Заблоцька Р.О. Світовий ринок послуг: [Підручник] / Р.О. Заблоцька. – К. : Знання України, 2009. – 460с.
2. Олефір А. Тенденції розвитку міжнародної торгівлі послугами в умовах динамізації конкурентного середовища / А. Олефір, В. Тіпанов // Міжнародна економічна політика. – 2008. – №. 8–9. – С. 171–204
3. Світова організація торгівлі: офіційний сайт. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [www.wto.org/statistics](http://www.wto.org/statistics)
4. UNCTADstat. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://unctadstat.unctad.org/EN/>

**ГУНЬКО К.В.,**  
студентка II курсу  
спеціальності «Економіка»  
Маріупольський державний університет  
(Україна)

### МІЖНАРОДНИЙ БІЗНЕС В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ: ТЕОРЕТИЧНИЙ АСПЕКТ

Міжнародний бізнес і зовнішньоекономічна діяльність — одне з найактуальніших напрямків в умовах сучасного ринку. В епоху глобалізації побудова і зміцнення міжнародних комерційних зв'язків стає запорукою успішного розвитку бізнесу.

Сучасний міжнародний бізнес являє собою процес інтернаціоналізації підприємницької діяльності та з цієї точки зору є синтезом багатьох областей знань.

Міжнародний бізнес як явище відображає всю сукупність зовнішньоекономічних відносин, пов'язаних з його організацією, виробництвом товарів, виконанням робіт, наданням послуг і отриманням прибутку.

Світовий розвиток в умовах інноваційного зростання і створення єдиного економічного простору сприяє зміні ролі та частки господарюючих суб'єктів у виробництві світового валового продукту, їх участь у світових інвестиційних процесах, міжнародної торгівлі, фінансових відносинах та ін.

Розгляд процесів розвитку світового господарства в цілому, окремих його сфер і суб'єктів дозволяє кожній країні виробити свою концепцію інтеграції в ці процеси, визначити ступінь участі в міжнародному поділі праці та економічних відносинах.

Глобалізація міжнародного бізнесу — об'єднання зусиль міжнародних компаній різних країн у здійсненні різноманітних ділових операцій. Глобалізація міжнародного бізнесу проявляється насамперед у активізації в останні роки діяльності транснаціональних корпорацій (ТНК) і появи корпорацій, які перебувають на вищому щаблі свого розвитку, - глобальних ТНК.

Глобалізація економіки впливає на всіх підприємців без винятку. Цілий ряд причин привів до розвитку глобалізації. Всі підприємці діють в економіці, яка залежить від тенденцій або впливів, що формують світову економіку. Навіть у випадках, коли ринок фірми обмежений її географічним положенням, вона може зіткнутися із зарубіжними конкурентами, які імпортують свій товар. Також фірма може служити ланкою ланцюжка поставок зі світовим ринком збуту. Наприклад, західний Мідленд широко відомий своїми невеликими фірмами, що роблять автомобільні деталі, які постачають продукцію місцевих виробників автомобілів. Усі фірми, що складаються в ланцюжку поставок, стають частиною світового ринку і тому не можуть ігнорувати тенденції в ньому. Мала фірма в Ковентрі, що виробляє автомобільні деталі, швидше за все, більше залежить від ситуації в Японії, ніж у Великобританії. У той час як малі підприємства полягають у місцевих громадах і залежать від місцевої інфраструктури, вони залежать і від світових ланцюжків поставок і ринків.

Сьогодні ми всі схильні до впливу подій, що відбуваються в економіці інших країн, де б вони не відбувалися: в Японії, Росії або в найближчому зарубіжжі. Здатність реагувати на ці події, давати раду прискореними темпами змін важлива для стійкості і життєздатності будь-яких малих фірм. Складовою цього прискорення темпів змін є глобалізація економіки. Розвитку глобалізації сприяло безліч чинників, які стають все більш і більш важливими. Деякі з них наведені нижче:

- Розвиток способів ведення електронного бізнесу;
- Велика мобільність робочої сили і робочих навичок;
- Вдосконалені засоби комунікації та передачі інформації;
- Нові технічні розробки, які допомагають меншим підприємствам (біотехнології / мікротехнології);
- Зниження бар'єрів до торгівлі за допомогою угод, укладених на основі Генеральної угоди про тарифи й торгівлю (ГАТТ), тепер включених в сферу діяльності Світової організації торгівлі (СОТ) і підвищеної важливості спільних торгових зон (наприклад, Євросоюзу);
- Прискорений темп змін, що вимагає швидкої і гнучкої реакції;
- Приватизація і знижені бар'єри в країнах, що розвиваються, в країнах з перехідною економікою; поява «країн-тигрів» (економіки динамічного розвиваються) і китайського ринку, як основного закордонного;
- Велика мобільність робочої сили та інших ресурсів;
- Зростання світових ринків капіталу;
- Зниження культурних бар'єрів.

Існує безліч можливих причин, за якими фірми виходять на глобальний рівень. Глобалізація тільки частково пояснює цей феномен. Очевидно, що деякі фірми виходять на світовий ринок швидше, ніж інші, або безпосередньо після створення (народжені глобальними). Фактори, здатні пояснити причину цього, включають:

- Причини підприємницького зростання;
- Ринкові фактори, пов'язані з інтернаціоналізацією за допомогою виходу на закордонні ринки; також ці фактори можуть бути пов'язані з ефективним використанням ІКТ та електронної комерції.

На економічне зростання підприємницьких фірм насамперед впливає можливість експорту та інтернаціоналізації виробництва за допомогою зарубіжних операцій. Для фірм з високим економічним зростанням також важлива можливість створення зарубіжних ринків, так як це - невід'ємна частина процесу зростання.

Зарубіжна комерційна діяльність вимагає розуміння різних культур (які впливають на підприємницьку діяльність), прийняття ризиків і методів економічного виробництва інших країн. Ці чинники необхідно взяти до уваги, якщо планується вихід на світові ринки.

Міжнародний бізнес — це ділова взаємодія фірм різних форм власності або їх підрозділів, що знаходяться в різних країнах. Основною метою взаємодії є отримання прибутку за рахунок використання переваг і вигод міжнародного партнера.

Виділяють 4 типи міжнародного бізнесу:

1. Експорт;

Експорт часто вибирають виробники, які вирішують розширити свою діяльність за кордоном. Просто заявляючи, що експортні засоби продаються за кордоном, або безпосередньо для цільових клієнтів, або побічно, зберігаючи іноземних агентів з продажу та / або дистриб'юторів. У будь-якому випадку виїзд за кордон через експорт із мінімальним впливом на управління персоналом фірми, оскільки очікується, що тільки кілька, якщо взагалі будуть, його співробітників будуть вивезені за кордон.

2. Ліцензування;

Ліцензування — це ще один спосіб розширити свою діяльність на міжнародному рівні. У разі міжнародного ліцензування існує угода, згідно з яким фірма, яка називається ліцензіаром, надає іноземній фірмі право використовувати невланове (інтелектуальне) майно протягом певного періоду часу, зазвичай в обмін на роялті. Ліцензування інтелектуальної власності, такий як патенти, авторські права, виробничі процеси або торгові назви, рясніє народами.

3. Франчайзинг;

Тісне відношення до ліцензування - франчайзинг. Франчайзинг — це варіант, в якому материнська компанія надає іншій компанії / фірмі право вести бізнес в установленому порядку. Франчайзинг відрізняється від ліцензування в тому сенсі, що зазвичай потрібно, щоб франчайзі дотримувався більш строгих правил ведення бізнесу, ніж ліцензіар. Крім того, ліцензування має тенденцію обмежуватися виробниками, тоді як франчайзинг більш популярний серед сервісних фірм, таких як ресторани, готелі та послуги з оренди.

4. Прямі іноземні інвестиції (ПІІ).

Прямі іноземні інвестиції відносяться до операцій в одній країні, які контролюються суб'єктами в іншій країні. В якомусь сенсі, ПІІ означає будівництво нових об'єктів в іншій країні. В Індії прямі іноземні інвестиції передбачають контроль над більш ніж 74% операцій. Цей межа становила 50% до 2001-2002 фінансового року.

Будучи потужним інструментом економічної інтеграції країни в світову економіку, а отже - інструментом глобалізації як такої, міжнародний бізнес в сучасних умовах визначається наступними характерними рисами:

- Доступність і загальність;
- Ступінчастість розвитку;
- Технологічна глобалізація;
- Офінаншрізація;
- Складна взаємодія національного і інтернаціонального.

Найбільш поширеною формою міжнародного бізнесу є здійснення експортно-імпортних операцій, лізингу, різних посередницьких, консультаційних та маркетингових послуг. Поширенню цієї форми міжнародного бізнесу сприяє і та обставина, що вона може здійснюватися навіть в умовах обмежених конвертації національних валют у валюти інших країн і недостатній кількості валютних ресурсів на імпорт зарубіжних товарів. При таких умовах розвивається так звана зустрічна торгівля, яка проявляється як обмін товарів у натуральній формі без грошей (бартерний обмін).

Підприємці малого бізнесу стикаються з труднощами при експортуванні товарів через фінансові вимоги, тривалих термінів кредитів і необхідних знань про закони торгівлі за кордоном. Історично спадкоємні уряду здійснювали спроби надання підтримки, необхідної малим фірмам, яка полягала у фінансовій допомозі (експортні кредити) і доступі інформації, а міністерство торгівлі і промисловості надавало послуги допомоги в експортуванні.

Підприємницькі фірми з високими темпами зростання, які мають намір інтернаціоналізувати своє виробництво, повинні продумати план виходу на закордонні ринки. Підприємницька діяльність за кордоном зазвичай включає один з чотирьох підходів:

1. Місцеве виробництво й експорт за допомогою партнерів чи посередників;
2. Місцеве виробництво і ліцензування іншої компанії на виробництво за кордоном;
3. Висновок стратегічного договору про спільне підприємство або партнерство для використання зарубіжних ринків;
4. Володіння і управління закордонним підприємством, або створенням з самого початку, або викупленням.

Країни-лідери науково-технічного прогресу (США, Німеччина, Японія, Велика Британія, скандинавські країни, Китай та ін.) на основі стратегій впровадження високих технологій займаються розробкою Національної програми економічного розвитку. Корпорації цих країн зацікавлені у використанні у своїй бізнес-діяльності найпередовіших інновацій. Попит задовольняють не лише за рахунок власних наукових розробок та винаходів, але й через залучення іноземних продуктів інтелектуальної праці. Розвиток світової економіки на сучасному етапі характеризується всебічним розширенням та поглибленням міжнародних економічних відносин у виробничій, торговельній, фінансово-інвестиційній сферах. Процеси транснаціоналізації приносять якісну трансформацію світогосподарської структури, яка характеризується переходом до глобальної акумуляції та перерозподілом ресурсів. Теоретичні концепції ТНК у цілому відображають сучасну мотивацію їхньої міжнародної експансії. Теоретичне розмаїття оцінок впливу ТНК на економіку приймаючих країн обумовлене різноманітністю типів їхньої міжнародної діяльності, міжгалузевим характером наукових досліджень та багаторівневістю аналізу.

#### Література:

1. Popadiuk S.S. El espanol en ambito profesional/ S. S. Popadiuk. - К.: Університет економіки та права "КРОК", 2016. - 149 с.
2. Skurativska M.O. Deutsch. Berufsorientierte: Lehr - und Ubungsbuch/ M. O. Skurativska. - К.: Університет економіки та права "КРОК", 2016. - 354 р.
3. Д. Дикинс, М. Фрил. Предпринимательство и малые фирмы/ Пер. с англ. — Х.: Изд-во Гуманитарный Центр / Раппорт А.Б. 2014. — 448 с.
4. Міжнародні економічні відносини: навч. посібник / В.В. Козик, Л.А. Панкова, Н.Б. Даниленко. - 8-ме вид., перероб. і доп. - К.: Знання, 2011. - 470 с. : іл. + додатки. - (Вища освіта XXI століття)
5. Розвиток організаційно-економічних моделей міжрегіонального співробітництва в умовах поглиблення європейської інтеграції [Колективна монографія] / за заг.ред. Булатової О.В. – Маріуполь: МДУ, 2017

6. Рокоча В.В. Геоелектроніка та глобальні стратегії українського бізнесу (антикризовий аспект): навчальний посібник/ В. В. Рокоча, Б. М. Одягайло, В. І. Терехов. - К.: Університет економіки та права "КРОК", 2017. - 352 с.

7. Рокоча В.В. Міжнародний менеджмент: навчальний посібник/ В. В. Рокоча, Б. М. Одягайло, В. І. Терехов. - К.: Університет економіки та права "КРОК", 2016. - 172 с.

8. Стройко Т.В. Міжнародні організації: навчальний посібник/ Т. В. Стройко. - К.: Кондор-Видавництво, 2016. - 249 с.

**ДМИТРЕНКО О.В.,**  
студентка ІІ курсу у  
спеціальності «Економіка»  
Маріупольський державний університет  
(Україна)

## УЧАСТЬ УКРАЇНИ В МІЖНАРОДНИХ МІГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСАХ

Міжнародна міграція робочої сили – це форма руху відносно надлишкового працездатного населення з одного центру в інший, яка набула глобального характеру та завдяки якій у світі утворилися постійні ринки робочої сили.

Перший ринок традиційно належить США та Канаді, трудові ресурси яких склалися історично за рахунок іммігрантів. США і надалі залишаються країною, яка притягує емігрантів. Але в міграційних потоках, які скеровані в США і Канаду, знизилась частка мігрантів з Європи і зросла їх кількість із Латинської Америки та Азії (китайці, японці, індонезійці, філіппінці).

Другий ринок — країни Західної та Північної Європи. Велику роль у використанні іноземної робочої сили зіграло створення ЄС, одним з елементів якого є спільний ринок робочої сили. Основу міграційного потоку у високорозвинуті країни — Німеччину, Англію, Францію, Австрію, Нідерланди складають емігранти з Центральної та Східної Європи, а також з країн, що розвиваються. Характерним для Західної Європи є також переїзд робітників з однієї високорозвинутої країни в іншу.

Третій ринок — район нафтовидобувних країн Близького Сходу. Основними країнами регіону, що приймають, є Об'єднані Арабські Емірати, Катар, Кувейт, Оман, Бахрейн, Саудівська Аравія. Переважну частину мігрантів забезпечують Єгипет, Ірак, Сирія, Йорданія, Палестина.

Четвертий ринок — Латинська Америка. Інтенсивними є міграційні потоки між латиноамериканськими країнами. Значна частина робочої сили переміщається з Колумбії, Парагваю, Чилі, Сальвадору в Аргентину, Бразилію, Венесуелу.

Своєрідними центрами притоку іммігрантів за останні роки стали Ізраїль, Південно-Африканська Республіка, Південно-Східна Азія (Сінгапур, Гонконг, Японія), Австралія та Нова Зеландія.

Найпотужніші міграційні коридори, тобто пари країн, між якими зафіксовано стабільно високий рівень переміщень населення, – це на сьогодні: Мексика – США, Індія – ОАЕ, Росія – Україна, Сирія – Туреччина, Бангладеш – Індія, Румунія – Італія, Китай – Південна Корея, Польща – Велика Британія, Камбоджа – Таїланд. Понад половину всіх мігрантів у світі проживають у 10 країнах, серед яких лідирують США (табл. 1.).

Таблиця 1

**Країни з найбільшою чисельністю міжнародних мігрантів, млн осіб [1]**

Країна	Чисельність мігрантів у 2017 році
США	49,8
Саудівська Аравія	12,2
Німеччина	12,2
Росія	11,7
Велика Британія	8,8
ОАЕ	8,3
Франція	7,9
Канада	7,9
Австралія	7,0
Іспанія	5,9

На другому місці у міжнародній міграції перебуває Німеччина, яка залучала значні контингенти іноземної робочої сили, приймала найбільше в Європі біженців, а також заохочувала до повернення на історичну батьківщину мільйони осіб німецького походження, передусім з країн Східної Європи. 4,5 % світових мігрантів є мешканцями Російської Федерації. Однак це лише частково є результатом сучасної імміграційної привабливості Росії, адже більшість мігрантів прибули сюди ще за часів СРСР, тобто були на той час внутрішніми мігрантами.

Найбільшими реципієнтами грошових переказів в 2017 р. виступали Індія (65,4 млрд.), Китай (62,9 млрд.), Філіппіни (32,8 млрд.), Мексика (30,5 млрд.), Пакистан (22,3 млрд.), Нігерія (19,8 млрд.) та Єгипет (18,2 млрд.). Загалом, залежність даних країн від грошових надходжень з-за кордону є стабільною впродовж останніх років [2].

Швидкий приріст грошових переказів є загальносвітовою тенденцією за виключенням Латинської Америки, де ключовою регіональною тенденцією виступало скорочення грошових переказів до Мексики. Зважаючи на те, що понад три чверті від грошових переказів отримуються країнами Латинської Америки та Карибського басейну від США, дані країни є значною мірою залежними від циклічності розвитку економіки США. Натомість, джерела отримання грошових переказів для країн Східної Азії та Південної Азії є диверсифікованими, що надає високі можливості для відновлення потоків грошових переказів після глобальної фінансової кризи. В Європі та Центральній Азії багато країн відправляють значну кількість мігрантів до Росії, яка виступає регіональним центром притоку трудових мігрантів, при цьому, роль інших країн, в тому числі Західної Європи, є відчутно нижчою.

Посилення ролі міграційних процесів у суспільно-політичному та економічному житті, проведення активної міграційної політики є засобом регулювання територіального руху населення, інструментом забезпечення інтересів держави. Її ефективність визначається наявністю обґрунтованої концепції державної міграційної політики, основне завдання якої — забезпечення єдиного методологічного підходу до формування бачення міграційного процесу, визначення ролі та місця міграцій населення у соціально-економічному і політичному житті держави, розробка механізму регулювання територіального перерозподілу населення; чітке дотримання обраних пріоритетів; наявність надійного правового, організаційного, матеріального та інформаційного забезпечення заходів державного регулювання міграцій.

Що стосується України, то вона є передусім країною-донором, яка постачає людські ресурси за кордон. За роки незалежності, на відміну від кількості іммігрантів, кількість емігрантів не зменшилася, а, навпаки, дещо зросла. Причому внаслідок загального скорочення чисельності населення частка уродженців України, які проживають в інших державах, зростала швидше, ніж їх абсолютне число. Треба зазначити, однак, що значна частина емігрантів, як і іммігрантів, – це переселенці радянської доби. Разом із тим у списку країн призначення, де закономірно лідирує Росія, на другому місці – США з 346 тис. українських емігрантів, а на четвертому – Німеччина, де проживають 261 тис. вихідців з України (табл. 2). І якщо понад 200 тис. емігрантів з України у Польщі значною мірою є наслідком повоєнного обміну населенням, то громади осіб, народжених в Україні, які сформувалися в США, Канаді, Ізраїлі, Італії, Іспанії тощо, є, безумовно, наслідком новітньої, т. зв. четвертої хвилі еміграції.

Таблиця 2

**Географічна структура мігрантів з України у 2017 році, осіб [3]**

Країна призначення	Чисельність
Росія	3 269 992
США	345 783
Казахстан	338 022
Німеччина	261 147
Білорусь	225 734
Італія	222 241
Польща	206 518
Ізраїль	135 112
Узбекистан	124 602
Чехія	97 474
Іспанія	77 420
Канада	73 108

Серед основних сфер працевлаштування українських трудових мігрантів у вищезначених країнах є будівництво (46%), домашній догляд (18%), сільськогосподарський сектор (11%), оптова та роздрібна торгівля (9%), транспортний сектор (4%), готельний та ресторанний сектор (4%), транспортний сектор (4%), промисловість (4%) та інші види робіт (4%).

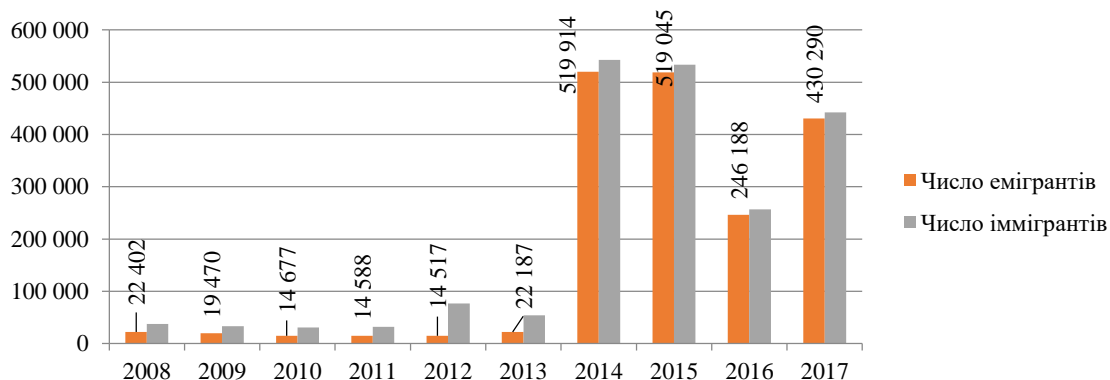
Міграційний рух населення України у 2008 – 2017 роках наглядно демонструє велетенський стрибок мігрантів, починаючи з 2014 року (рис. 1).

Згідно статистики за цей період число емігрантів склало 1 823 278 осіб, число іммігрантів – 2 038 032 осіб, а міграційне сальдо має позитивне значення та дорівнює 214 754 осіб, що свідчить про приріст населення.

Отже, міграція робочої сили закордон має для України, як правило, негативні наслідки, до яких належать:

- 1) втрата країною найбільш конкурентоздатної частини власних трудових ресурсів;
- 2) уповільнення темпів розвитку науково-технічного прогресу в зв'язку з чисельною інтелектуальною еміграцією українських вчених за кордон;
- 3) поширення випадків зловживань та обман громадян приватними агентствами з працевлаштування;

- 4) виникнення політичних та економічних претензій до нашої країни в зв'язку із збільшенням нелегальної трудової еміграції українців;
- 5) використання наших громадян за кордоном на низькокваліфікованих, важких роботах зі шкідливими умовами праці, наявність випадків їх дискримінації та експлуатації з боку місцевих роботодавців та ін.



**Рис.1. Міграційний рух населення України у 2008 – 2017 рр. [4]**

Проте, вплив міграційних процесів може і позитивно впливати на різні сфери господарювання:

- 1) Підвищення рівня кваліфікації, освоєння нових технологій, професій, систем організації виробництва трудових мігрантів. Останнім часом поширюється думка, що міграція сприяє розвитку економіки України. Проте це можливо при веденні ефективної політики щодо спрямування праці українців за кордоном на користь України.
- 2) Надходження в Україну додаткової іноземної валюти шляхом грошових переказів трудових емігрантів та інвестування коштів в економіку через створення спільних підприємств з іноземними засновниками.
- 3) Значно знижує рівень безробіття на українському ринку праці.
- 4) Сприяння інтеграції України до міжнародного ринку праці через міждержавний обмін робочою силою тощо.

Отже, на сучасному рівні розвитку нашої держави надзвичайно актуальним є питання щодо врегулювання міграційних процесів. Важливим є залучення іноземного інтелектуального капіталу, стимулювання повернення своїх співвітчизників і формування належної законодавчої бази для створення і розвитку інтелектуального капіталу на Україні, що сприятиме і загальному покращенню і прогресивному розвитку країни.

#### **Література:**

1. Малиновська О.А. Міграційна політика: глобальний контекст та українські реалії : монографія / О.А. Малиновська. – К.: НІСД, 2018. – 472 с.
2. Migration and Remittance Flows: Recent Trends and Outlook, 2013-2016 // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://siteresources.worldbank.org/INTPROSPECTS/Resources/3349341288990760745/MigrationandDevelopmentBrief21.pdf>
3. UN Population division [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.esa.un.org/UNPP/p2k0data.asp>
4. Офіційний сайт Державної служби статистики України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.org.ua>.

**ЗАХАРОВА О.В.,**

к.е.н., доцент, доцент кафедри економіки та міжнародних економічних відносин  
Маріупольський державний університет  
(Україна)

#### **МЕТОДИКА БАГАТОВИМІРНОГО ОЦІНЮВАННЯ В КОМПЛЕКСНОМУ АНАЛІЗІ МІЖНАРОДНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ПРОЦЕСІВ**

Економічні процеси, що протікають у світогосподарській системі, є складними та багатограними. У зв'язку з цим, коли постає питання комплексної оцінки, остання може проводитися на основі цілої системи одиничних показників, що є різними за статистичною природою, способом отримання, одиницями виміру

тощо. В умовах проведення компаративного аналізу, що вимагає реалізації певних зіставлень показників, отримання результат останніх можна на основі застосування методики багатомірних середніх.

Метод багатомірної середньої полягає в заміні індивідуальних значень множини показників  $j$ -го елементу сукупності  $x_{ij}$  відносними величинами  $P_{ij}$ . Ці величини розраховуються співвідношенням індивідуальних значень показника до середніх значень за сукупністю або до еталонних значень. Серед показників системи виділяються стимулятори та дестимулятори. Показники-стимулятори при зростанні своїх значень обумовлюють збільшення багатомірної середньої, дестимулятори – навпаки зменшення. Отже, для того, щоб привести їх до однозначної характеристики для дестимуляторів оцінки  $P_{ij}$  обчислюється як обернена величина. Сама багатомірна середня розраховується як середня арифметична, геометрична чи квадратична з цих оцінок. На практиці вибір та обґрунтування форми багатомірної середньої набагато складніший та залежить від специфіки самого показника. В економічних дослідженнях багатомірна середня може мати назву інтегрального показника (оцінки чи індексу).

В якості прикладу застосування методики багатомірного оцінювання запропоновано розрахунок інтегральної оцінки рівня розвитку національної транспортної системи, який дозволяє отримати єдиний узагальнюючий показник, що надав би узагальнюючу, інтегральну характеристику рівню розвитку певної транспортної системи в даний момент часу [1].

В якості можливої структури такого показника можна запропонувати таку:

- показники транспортної роботи: вантажообіг автомобільного, залізничного, внутрішнього водного, трубопровідного видів транспорту (млрд. т/км); пасажирообіг автомобільного та залізничного видів транспорту (млрд пас/км), транспортомісткість економіки (т/км/1000\$ ВВП);
- показники стану матеріально-технічної бази: щільність шляхів сполучення км/1000км<sup>2</sup>, насиченість аеропортами, літаками, локомотивами, морським і торговельним флотом (одиниць на 1 млн. осіб населення);
- показників значимості галузі: частка транспорту в ВВП (%), частка транспорту в експорті (%), кількість автомобілів на 1000 осіб населення, кількість зайнятих в транспортній галузі (% від загальної кількості зайнятих);
- екологічні фактор: питома вага викидів забруднюючих речовин пересувними засобами (% від загального обсягу).

Ще один варіант поєднання одиничних параметрів в інтегральну оцінку рівня розвитку транспортної системи може мати такий вигляд:

- показники стану транспортної інфраструктури (довжина автомагістралей, залізних шляхів, внутрішніх водних шляхів; трубопроводів, кількість морських портів);
- кількість транспортних засобів (вантажні автомобільні транспортні засоби, залізничний рухомий склад, морський торговельний флот, вантажний повітряний флот).
- кількість зайнятих на транспорті;
- інвестиції в транспорт;
- результативні показники функціонування транспортної системи (обсяги перевезень різними видами транспорту; обсяги вантажопереробки морських портів).

Відмінність першої структури від другої полягає в тому, що в першому випадку до інтегральної оцінки включені тільки відносні величини, що враховують не лише показники розвитку транспортної галузі, але й розмір економіки (територію, населення, ВВП), а в другому – абсолютні показники, які не зовсім вірні висновки дозволяють отримати при міжкраїнових порівняннях.

Отже, сама методика багатомірного оцінювання передбачає реалізацію таких етапів:

1. Визначення сутності підсумкового інтегрального показника та обґрунтування його структури, вибір та обґрунтування доцільності включення різних одиничних параметрів до інтегральної оцінки, систематизація одиничних параметрів з точки зору аспектів впливу на інтегральний показник, поділ параметрів на стимулятори та дестимулятори.
2. Вибір способу приведення одиничних параметрів до порівняльного вигляду, тобто їх стандартизації або нормування.
3. Визначення форми підсумкової інтегральної оцінки.

Щодо характеру впливу одиничних параметрів на інтегральну оцінку, то слід зазначити, що окремі одиничні показники, що описують різні аспекти функціонування об'єкту дослідження, частіше не в однаковій мірі впливають на його розвиток, як наслідок, при побудові інтегрального показника необхідно визначити значимість кожного з виділених одиничних показників. В наукових дослідженнях вагові коефіцієнти визначаються експертним шляхом. При цьому чим вище вплив одиничного параметру на узагальнюючу оцінку, тим більше значення вагового коефіцієнту  $\alpha_j$ . Сума коефіцієнтів вагомості  $\alpha_j$  повинна дорівнювати одиниці.

Щодо способів стандартизації, то найбільш простим способом стандартизації є заміна індивідуальних значень множини показників  $i$ -го елементу сукупності  $x_{ij}$  відносними величинами  $P_{ij}$ . Ці величини розраховуються співвідношенням індивідуальних значень одиничного показника до якогось базового значення одиничного показника  $j$ . В якості такого базового значення можуть використовуватися, наприклад, середні значення показника за сукупністю, мінімальне або максимальне значення показника або еталонне (нормативне) значення:

$$P_{ij} = \frac{x_{ij}}{\bar{x}_{ij}} \quad \text{або} \quad P_{ij} = \frac{x_{ij}}{x_{j,st}} \quad \text{або} \quad P_{ij} = \frac{x_{ij}}{x_{j,\min}} \quad , \quad (1)$$

де  $x_{ij}$  - значення одиничного показника  $j$  для елемента  $i$ ,

$\bar{x}_{ij}$ ,  $x_{j,\min}$ ,  $x_{j,st}$  - відповідно середнє, мінімальне та еталонне значення одиничного показника  $j$  для елемента  $i$ .

Ще одним з поширених способів стандартизації є такий, що передбачає виділення максимального та мінімального значень кожного з одиничних параметрів, що досліджуються. При цьому стандартизовані оцінки можуть розраховуватися таким чином:

$$P_{ij} = \frac{x_{ij} - x_{\min}}{x_{\max} - x_{\min}} \quad (2)$$

в тому випадку, якщо збільшення величини параметру, що розглядається, повинно призводити до збільшення самого інтегрального показника;

$$P_{ij} = \frac{x_{\max} - x_{ij}}{x_{\max} - x_{\min}} \quad (3)$$

якщо навпаки при збільшенні величини одиничного параметру підсумкова інтегральна оцінка повинна зменшуватися.

При цьому слід зазначити, що значення розрахованих стандартизованих оцінок пособами (2)-(3) знаходяться в межах  $[0;1]$ .

Щодо вибору форми інтегральної оцінки, то у найпростішому випадку при виборі форми інтегрального показника може бути використана середня арифметична зважена, яка з урахуванням введених вище позначок може бути записана у вигляді:

$$W_i = \sum_{j=1}^n P_{ij} * \alpha_j \quad (4)$$

Аналіз практичного застосування різних видів середніх при побудові інтегральних показників свідчить, що у випадку, коли монотонне збільшення окремого параметру (одиничного показника) об'єкту, що розглядається, призводить до покращення його стану та узагальнюючий інтегральний показник цього стану треба максимізувати, в якості форми показника доцільно розглядати середній зважений геометричний показник, який може бути записаний у вигляді:

$$W_i = \prod_{j=1}^n (P_{ij})^{\alpha_j} \quad (5)$$

З іншого боку, якщо покращення стану об'єкту, що аналізується, є результатом монотонного зменшення його окремих одиничних показників і слід мінімізувати деякий узагальнюючий критерій, то для їх інтегральної оцінки необхідно використовувати середній зважений квадратичний показник [2]:

$$W_i = \sqrt{\sum_{j=1}^n \alpha_j P_{ij}^2} \quad (6)$$

Таким чином, методика багатовимірної оцінювання застосовується для комплексної характеристики різних об'єктів, які порівнюються між собою за характером та закономірностями розвитку. Використання інтегральних оцінок дозволяє вирішувати питання порівняльного аналізу різних об'єктів, на основі якого можна проводити їх ранжування за рівнем розвитку, виявляти так звані «вузькі місця» у формуванні інтегрального показника розвитку та об'єктів, що ними описується.

#### Література:

1. Захарова О.В. Компаративний аналіз рівня розвитку транспортних систем країн ЄС на основі використання узагальнюючих показників / О.В. Захарова // Економічний вісник ДВНЗ «Переяслав-Хмельницький державний педагогічний університет імені Григорія Сковороди». – Переяслав-Хмельницький, 2012. – Випуск 18/3. – С. 400-405.
2. Захарова О.В. Методичні особливості використання узагальнюючих показників для оцінки і аналізу рівня розвитку національних транспортних систем / О.В. Захарова // Вісник Хмельницького національного університету. – № 2. – Т. 1 (148). – Хмельницький, 2010. – С. 198-202.
3. Кевеш П. Теория индексов и практика экономического анализ/ П.Кевеш. - М.: Финансы и статистика, 1990. – 303 с.



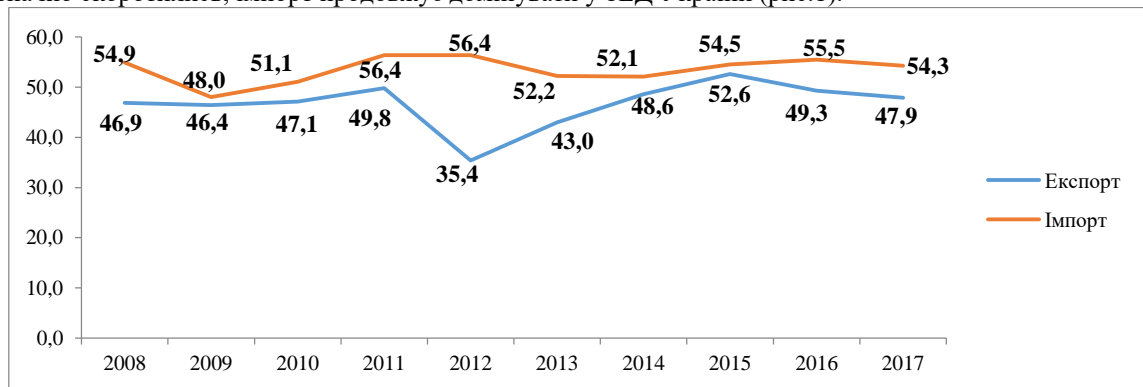
## **РОЗВИТОК ЗОВНІШНЬОТОРГОВЕЛЬНИХ ВІДНОСИН УКРАЇНИ В КОНТЕКСТІ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ**

Економічна безпека є провідною складовою національної безпеки. З точки зору національної економіки економічна безпека описує такий її стан, за якого забезпечується захист національних інтересів, стійкість до внутрішніх та зовнішніх загроз, здатність до розвитку та захищеність життєво важливих інтересів людей, суспільства, держави.

Нині зовнішньоекономічна діяльність значною мірою лібералізована без опанування державою відповідних контрольно-регулюючих функцій, притаманних ринковій економіці, без урахування специфіки перехідного періоду, що створює серйозну загрозу економічній безпеці України [2].

Однією із найбільш вагомих причин погіршення макроекономічного становища України було скорочення експорту та зростання імпорту, що супроводжувалось знеціненням національної грошової одиниці та зниженням конкурентоспроможності вітчизняної економіки.

Протягом 2008-2017рр. обсяг імпорту значно перевищує обсяг експорту. Найбільший розрив спостерігається у 2011-2013рр., в часи коли макроекономічні проблеми загострились настільки, що їхні наслідки стали помітними практично у всіх галузях. Протягом трьох останніх років динаміка обсягів зовнішніх операцій значно скоротилась, імпорту продовжує домінувати у ЗЕД України (рис.1).



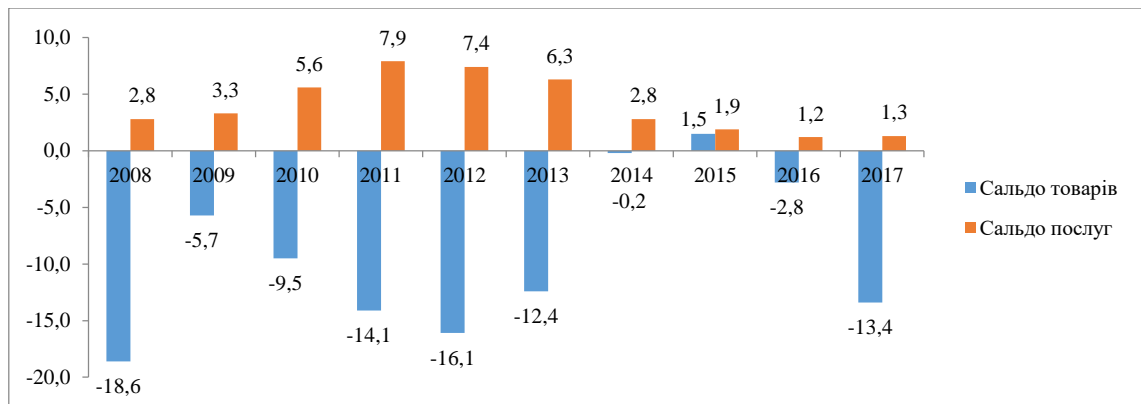
**Рис.1 Динаміка експорту та імпорту товарів і послуг України за 2008-2017 рр., млрд. дол. США [3]**

Важливим етапом на шляху розвитку ЗЕД України було введення преференцій для національних виробників на експорт деяких груп товарів до країн ЄС. Проте, судячи із динаміки зовнішньоекономічних операцій за останні три роки, це практично не вплинуло на стан зовнішньої торгівлі. Головними статтями вітчизняного експорту залишаються сировинні товари, сільськогосподарська продукція та деякі види послуг, зокрема, у сфері високих технологій. Загальний обсяг експорту послуг у 2017р. склав 10,45 млрд. дол. США, тоді як обсяг товарів становив 32,82 млрд. дол. США. Частка послуг у вітчизняному експорті є значною. Причинами цього може бути наступне:

- 1) Україна в основному виробляє та експортує товари з низькою доданою вартістю, що приводить до знецінення національного експорту;
- 2) в Україні починають формуватися креативні індустрії інноваційно-технологічного спрямування, які експортують інтелектуальні послуги [3].

Для більш глибокого дослідження тенденцій у ЗЕД України слід розглянути порівняльну динаміку структури імпорту товарів та послуг. У структурі імпорту в Україну у 2017р. спостерігається домінування товарів (44,24 млрд. дол. США). Причинами цього може бути те, що у багатьох галузях технічної продукції, національний виробник досі не представлений. Варто зазначити, що протягом 2015-2017 рр. спостерігається зростання імпорту послуг з 10,69 до 11,00 млрд. дол. США, а імпорту товарів - з 38,88 до 44,24 млрд. дол. США. Так, за 2012-2017 рр. значення цього показника скоротилось майже на 50 % (з 86,27 до 44,24 млрд. дол. США) [4]. Причинами цього може бути зростання споживання товарів та послуг на внутрішньому ринку, підтвердженням чого виступає зростання ВВП протягом 3-ох останніх років та збереження очікування, щодо росту цього показника у 2018 р. Кабінетом Міністрів України приблизно на 2,4% станом на 16.01.2017 р.. Зростання ВВП завжди супроводжується зростанням імпорту, що свідчить про високий рівень залежності вітчизняної економіки від імпортирних комплектуючих, ресурсів та послуг [1].

Для більш детальної оцінки стану та перспектив розвитку ЗЕД в Україні необхідним є аналіз динаміки торговельного сальдо (рис.2).



**Рис.2. Динаміка торговельного сальдо товарів та послуг України за 2008-2017рр., млрд. дол. США [4]**

Торговельне сальдо за товарами є більш несприятливим і протягом 2008-2017рр. цей показник виявився від'ємним (за винятком 2015 р.). Торговельне сальдо за послугами було додатним протягом 2008-2017 рр., проте за останні три роки цей показник скорочується. Скорочення торговельного сальдо за послугами зумовлене зменшенням їх експорту, що в умовах зростаючої економіки свідчить про збільшення споживання на внутрішньому ринку.

Таким чином, на основі проведеного дослідження було встановлено, що стан зовнішньоекономічної діяльності в Україні залишається несприятливим для економіки, оскільки зберігається від'ємний результат за зовнішньоторговельними операціями. Українська економіка знаходиться на початковій стадії зростання у її економічному циклі. Проте для збереження та прискорення темпів її росту, особливо у сегменті ЗЕД, необхідним є удосконалення національної політики державного регулювання, що слід віднести до перспектив подальших досліджень.

#### Література:

1. В уряді погіршили прогноз зростання ВВП у 2017 році / Інформаційний портал «Еспресо.ТВ» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [https://espresso.tv/news/2017/02/16/v\\_uryadi\\_pogirshyly\\_prognoz\\_zrostannya\\_vvp\\_u\\_2017\\_roci](https://espresso.tv/news/2017/02/16/v_uryadi_pogirshyly_prognoz_zrostannya_vvp_u_2017_roci)
2. Старостенко Г. Г. Національна економіка: навч. посібник / Г. Г. Старостенко, С. В. Онишко, Т. В. Поснова. – К.: Ліра-К, 2016. – 432 с.
3. Шупрудько Н. В. Зовнішньоекономічна діяльність України у контексті зміцнення її економічної безпеки. – Л.: Ефективна економіка, 2018. – № 9. – Режим доступу: [http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/9\\_2018/156.pdf](http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/9_2018/156.pdf)
4. The World Bank [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.worldbank.org/>

**PUTKARADZE R.,**

doctor of economics, associate professor at  
the department of international economics  
and the history of economic thought  
faculty of economics and business  
Tbilisi state university  
(Georgia)

## PRESSING ISSUES OF ECONOMIC INTEGRATION OF CROATIA AND GEORGIA

Both countries, Georgia and Croatia, have a common communist past. However, currently there are differences between the economies of these countries. Croatia is a member of the European Union, while Georgia is trying to get closer to the EU and the country signed the Association Agreement not long ago. Croatia is the 28<sup>th</sup> member state of the EU. Five years have passed since the country joined the EU. 2018 was an important year for Croatia for various purposes, like 2<sup>nd</sup> place in the World Cup, which is a significant international success for the country.

Croatia has a unique geographical location and is a member of the European Union, the United Nations Organization, the Council of Europe, the NATO, the World Trade Organization and many other international organizations.

Croatia's GDP amounted to USD 24.5 billion in 1990; GDP growth rate higher than 5% was observed in 2002 and 2003 [1, p. 92]. In 2017, the country's GDP increased to USD 55 billion (a maximum USD 70.48 billion in 2008) and GDP per capita to USD 13.2 thousand.

The population of Georgia is 3.7 million as of January 1, 2018 and the population of Tbilisi, the capital city, is 1.16 million (e.g. more than 31% of the country's population). The country covers an area of 69,700 square kilometers and the population density of Georgia is about 65.2 people per square kilometer, while in capital city Tbilisi it is 2272 [3]. The territory of Croatia is smaller compared to Georgia. The population of Croatia is 4.2 million as of January 1, 2018 and the population of Zagreb, the capital city, amounts to 800 thousand (19% of the country's total population). The territory of Croatia covers 56,594 square kilometers and the population density of the country is 74.1. Croatia is one of the less populated European countries like Norway, Finland, Sweden, Estonia, Latvia, Lithuania, Ireland and Bulgaria.

Tourism is considered one of the key directions of Croatia's development. The contribution of tourism to the country's GDP is about 20%, which is quite high compared with the contribution of tourism to the GDP in the EU, which amounts to 10% [2, p. 9]. According to the National Statistics Office of Georgia, contribution of tourism to total output of the country's economy is 7.3%. It is desirable to cooperate with Croatia in tourism sector.

Georgia is one of the post-Soviet countries on the way to market relations. The country has successfully implemented a number of social-economic reforms and is committed to democracy and the integration into the world economy. Currently, the main vector of foreign economic relations is getting closer to the EU and trade and economic integration with the Union [3, 4, 5, 6, 7, 11].

Georgia is actively trying to encourage sustainable development of tourism, increase in revenues and raise the importance of the sector. Implementation of various activities is required for increasing tourist flows from the EU countries.

On the other hand, integration with the European Union will not make a miracle. It was not able to solve all socio-economic problems of Croatia at one stroke. There are a number of economic challenges in Croatia, including high rate of unemployment, which remains one of the most acute problems in the country. When Croatia joined the EU, unemployment was 20%. According to the latest data it is reduced and amounts to 12%, but it is still high compared to most EU member states.

According to Eurostat data, a declining trend of unemployment has been observed in the European Union and especially in Eurozone member states in recent years. However, there are substantial differences between the member countries; e.g., unemployment rate reaches 2.9% in Czech Republic; 3.8% in Malta; 11.2% in Italy; 17.2% in Spain and 21.5% in Greece [8, p.11]. It should be noted that there is a huge difference between economic indicators of Georgia and Croatia [9].

Croatia is the last, 28<sup>th</sup> member of the European Union. Croatia successfully continues closer trade and economic integration with the EU and socio-economic development. One of the subsequent goals of the country is to join the Eurozone and Schengen zone.

Export volume of Croatian goods exceeds the volume of Georgian export 5 times. Export of Croatian goods amounted to USD 13.7 billion in 2017 (to compare with, export of Georgian goods amounted to USD 2.7 billion in 2017 and export without re-export totaled to USD 2 billion), while import of goods amounted to USD 21.3 billion (to compare, import in Georgia amounted to USD 7.9 billion in 2017). Negative trade balance of Croatia was USD 7.6 billion. Export coverage with import ratio is 63% in Croatia and 34% in Georgia.

Production of export goods should become a priority direction in Georgia, but at the same time, import substitution sectors should be also developed [10, p. 429]. It is necessary to reduce negative trade balance of Georgia, increase the volume of export and achieve its gradual diversification. Increase in export, in turn, is one of the basis for economic growth.

Croatia has close trade and economic relationship with the EU; accordingly, the EU accounts for a large part of Croatia's export and import. One of the characteristics of Croatia's foreign trade is that it has a negative trade balance. The EU countries account for 66% of Croatia's export (Italy – 14%, Slovenia - 12% and Germany - 12%) and 75% of the country's import (Germany - 16%, Italy - 12% and Slovenia – 11%).

Investment and Competitiveness Agency. Croatia is actively involved in globalization and integration processes. The country is actively trying to attract FDI and cares to improve the competitiveness of its economy. There is an Investment and Competitiveness Agency in Croatia. In our opinion, introduction of this experience in Georgia and caring for the improvement of the competitiveness of the country's economy is very important.

Georgia is actively trying to encourage sustainable development of tourism, increase in revenues and raise the importance of the sector. Implementation of various activities is required for increasing tourist flows from the EU countries. Active measures need to be taken to attract more tourists from the EU (and other) countries. It will be interesting to share Croatian experience in this direction.

Georgia should continue further integration with the EU and increase its trade and economic cooperation with its member states. Increasing Georgia's export to the EU still remains a major challenge. As noted above, the volume of Georgian export amounts to USD 2.7 billion, while export of Croatia amounts to USD 13.7 billion; e.g. 5 times more than Georgia's.

To conclude, EU membership is profitable for Croatia. It is desirable to study and use the Croatian experiences for socio-economic development of Georgia. Croatia continues the country's economic development successfully. One of the subsequent goals of the country is to join the Schengen zone.

Thus, if we analyze economic development of the 28<sup>th</sup> member state of the European Union in recent years, we can surely say that in terms of proper economic policy, Georgia's economy will be significantly improved on the path of European integration.

#### **List of references:**

1. Croatia land and people. Ministry of Foreign and European Affairs of the Republic of Croatia, Zagreb, 2013.
2. World Tourism Organization , European Union Tourism Trends, UNWTO, Madrid, 2018.
3. Putkaradze R. Trade and Economic Relations between Georgia and the European Union: Problems and Perspectives. Tbilisi, 2010.
4. Putkaradze R. Historical Determinants of the Economic Relations of Georgia and the European Union. Wydawnictwo Uniwersytetu Przyrodniczo-Humanistycznego w Siedlcach. Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Przyrodniczo-Humanistycznego w Siedlcach. Seria: Administracja i Zarządzanie. - Nr 34 (107) (2015), s. 97-105.
5. Putkaradze R. ACTUAL ISSUES OF THE FOREIGN TRADE OF GEORGIA. Paata Gugushvili Institute of Economics of Ivane Javakhishvili Tbilisi State University. Proceedings of Materials of International Scientific-Practical Conference Dedicated to the 60th Birth Anniversary of Professor George Tsereteli NATIONAL ECONOMIES AND GLOBALIZATION (28-29 June, 2012). p. 51-58.
6. Putkaradze R. Chania M. The Priorities of Georgian Economic Development in Conditions of Globalization. European Journal of Marketing and Economics, v. 1, n. 1, p. 63-66, July 2018.
7. Putkaradze R. Perspectives of Georgia-European Union trade relations. Journal Проблемы и перспективы развития сотрудничества между странами Юго-Восточной Европы в рамках ЧЭС и ГУАМ. 2010, Volume 1, Pages 123-127
8. The European economy since the start of the millennium. Eurostat. 2018.  
[https://ec.europa.eu/eurostat/cache/digpub/european\\_economy/bloc-1a.html?lang=en](https://ec.europa.eu/eurostat/cache/digpub/european_economy/bloc-1a.html?lang=en)
9. Silagadze A, Zubiashvili T. Parameters of the European Union and the Post-Soviet Georgia's Economy. Refereed International Journal of Business and Management Studies (IJBMS). 2015. P. 441-448
10. Basilia T, Silagadze A, Chkhikvadze T. Economy of Georgia. Tbilisi 2001
11. Kadagishvili L. Economic integration and the new challenges of Georgia. Wydawnictwo Uniwersytetu Przyrodniczo-Humanistycznego w Siedlcach. Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Przyrodniczo-Humanistycznego w Siedlcach. Seria: Administracja i Zarządzanie. - Nr 34 (107) (2015), s. 106-117.

**SHABURISHVILI S. T.,**

doctor of economic, associate professor  
faculty of economics and business  
Tbilisi state university  
(Georgia)

#### **PECULIARITIES OF FOREIGN ECONOMIC POLICY IN GEORGIA**

Georgia has gone through difficult and controversial times after gaining independence up to the present time. Immediately after regaining its independence, Georgia began to build a democratic, legal state oriented to market economy. Due to the reforms, the country began to overcome economic and social problems gradually (Meskhia I. S., 2014).

The main goal of the following study is to analyze the Foreign economic policy of Georgia and detection of the existing issues throughout the. Therefore, the study specifically focuses on analyzing such indicators crucial to the process of internationalization, those are: economic integration, foreign trade and foreign direct investments.

At the current stage, foreign trade policy of Georgia greatly determines the main vector of the country's economic development. This is caused by low level of the country's economy, technical and technological backwardness and lack of investments. The world practice knows two different regimes of foreign trade – protectionism and free trade. Georgia chose the free trade regime, as a result nowadays it has one of the most liberal foreign trade policy (Shaburishvili S., 2011).

Foreign economic policy of Georgia is characterized with preferential foreign trade regimes. Due to the reforms in customs system and technical regulations of customs unions, foreign trade regimes and customs procedures were simplified, import tariffs reduced and non-tariff regulations reduced to minimum. 16 import duties, existing in Georgia since 2006 reduced to 3 (0.5 and 12%), tariffs on almost 85% of imported goods and seasonal tariffs has been almost fully abolished (Shaburishvili, 2016). Tariffs on imported goods are regulated by tax code of Georgia. Export and re-export is free from customs duties. Georgia has free trade regimes with Turkey, China, European Union and CIS countries. Based on this regime trade with these countries is free from custom duties. Georgia benefits from Most-Favored-Nation regime (MFN) with the WTO countries. Georgia benefits from a Generalized System of Preferences (GSP) when trading with the USA, Canada, Japan, Switzerland and Norway (Shaburishvili, 2016). Georgia

signed Double Taxation Avoidance Agreements with 33 countries and agreements on encouragement and mutual protection of investments with 32 countries

Direction of the foreign economic policy of Georgia is largely determined by active participation of the country in different international and regional organizations and programs, including with the following organizations in frames of the Black Sea regional cooperation:

- Black Sea Economic Cooperation (BSEC) – main objective of the organization is to develop both bilateral and multilateral cooperation between the member states in the following fields: small and medium business, energy, agriculture, mining and processing industry, transport and communication systems, tourism, etc. Georgia actively cooperates with other member states of the organization.

- GUAM – members of the organization are Georgia, Ukraine, Azerbaijan and Moldova. The objective of cooperation between these countries is to strengthen economic ties between European and Central Asian countries. GUAM actively cooperates with Japan and the USA. It is planned to establish relations with Korea.

- CIS – the organization was established in 1991 and Georgia was the last country to join it in 1994. All the post-soviet countries were the members of the organization except the Baltic States. The aim of CIS was cooperation in economic, political and cultural fields. In 1993, the member countries signed the agreement to create economic union. After Russia occupied Georgian territories and recognized their independence in 2008, Georgia decided to withdraw from CIS. This didn't prevent the country to strengthen trade and economic ties with other members of the organization and it has a growing tendency.

One of the main indicators of country's economic internationalization along with foreign trade is investments. Between 2004-2005 foreign direct investments were estimated not more than half a billion USD. In 2006 it grew rapidly and reached 1.2 billion USD. However, it peaked in 2007 outreaching the number of 2 billion USD (Sikharulidze, 2012). In the 2017 the inflow of foreign direct investments in Georgia was estimated by 1.862 billion USD which is significantly higher compare to the prior year.

Whilst analyzing foreign direct investments in Georgia it is important to discuss their dissemination by the economic sectors. The process of privatization is the lifeblood of foreign direct investments in Georgia. Investors are mostly interested in such sectors, like: transport and communications, financial sector, Construction sector, real estate energy and mining. Rest of the sectors appears to be less attracted by investors for instance despite declaring the agricultural sector as a priority by Georgian government did not spawn more than 3% of overall investments. The same situation can be observed in the sector of modern technologies. Accordingly, investments in Georgia have positive impact on the infrastructure. Whereas, manufacturing and export machinery sectors are less successful.

To sum up it can be said that the inflow of foreign direct investments in Georgia is not sustainable. The declining number of privatization object will be reflected in decrease of foreign direct investments which can expose the threat to the macro-economic stability of the country.

In conclusion it can be said the liberalization of the foreign economic policy deepened Georgian integration into world economic processes. Chiefly, Foreign direct investments had positive influence on country's infrastructure but was less effective by manufacturing and exporting machinery. The foreign trade turnover is yearly increasing but balance of trade is still in deficit which is a significant economic threat. There is a new orientation highlighted in recent years. The most important is the signing the association agreement between EU and Georgia and also, resuming trade relations with Russia.

#### **List of references:**

1. Meskhia, I. Shaburishvili, S. (2014). Major Threats to Economic Stability in the Post-communist Georgia: Reality and Prognosis. In Organization in changing environment—conditions, methods and management practices (pp. 31-44). Warsaw.
2. Shaburishvili S. (2011). Peculiarities of Georgian Foreign Trade with the European Union. Bulletin of Khmelnitsky National University, 2, 252-254.
3. Shaburishvili, S. (2016). Internationalization of Georgian Economy: Modern Trends. In Competitiveness of National Economies and Regions in the Context of Global Challenges (pp. 161-165). Rostov-na-Donu.
4. Shaburishvili, S. (2016). Social Changes and Economic Development in Georgiam. Economics and management organization, 12-18.
5. Sikharulidze, D. Kikutadze, V. (2014). Location Advantage and Georgia's Potential to Attract Foreign Direct Investment. European Scientific Journal, 101-105. Retrieved 2015.
6. Sikharulidze, D. Shaburishvili, S. (2012). The Motivation of FDI and Host Economy Productivity Effect (In Case of Georgia). Contemporary Problems of International Business and Development Trends. Tbilisi.

## **НАПРЯМКИ УДОСКОНАЛЕННЯ ТОРГОВЕЛЬНИХ ВІДНОСИН УКРАЇНИ**

Україна має здійснювати зважену торговельну політику, спрямовану на те, щоб якомога більша частка експорту потрапляла на ринки тих країн, де максимально можуть бути реалізовані цінові чинники конкурентних переваг українських товаровиробників. Базуючись на цих теоретичних обґрунтуваннях, Україні доцільно збільшувати експорт готової продукції, насамперед машинобудування, до Російської Федерації, інших країн СНД, ЄС і країн, що розвиваються. У зв'язку з тим, що ця продукція є неконкурентоспроможною на ринках розвинутих країн, до них ще експортують традиційні товари, основну увагу варто приділяти імпорту зі згаданих країн сучасних технологій і устаткування для забезпечення переходу до п'ятого й шостого технологічних укладів.

Для захисту внутрішнього ринку необхідно вдосконалити митно-тарифне регулювання в межах міжнародних регуляторних вимог і розширити застосування сертифікації, ліцензування, технічних, фітосанітарних, екологічних стандартів та інших нетарифних методів обмеження імпорту. Для забезпечення критичного імпорту, передусім енергоносіїв, доцільно використовувати можливості укладання довготермінових угод, а також запровадити жорсткий режим енергозбереження та стимулювання ефективного використання імпортованих сировини і матеріалів.

Одними з основних чинників формування від'ємного сальдо зовнішньої торгівлі товарами є відсутність належних механізмів фінансової підтримки експортерів, зокрема – дієздатних систем експортного кредитування і страхування. Враховуючи наслідки світової фінансової кризи, яка суттєво позначилася на експортній діяльності, стимулювання експорту дало б новий імпульс у розвитку зовнішньої торгівлі України. Вступ України до СОТ передбачає нові підходи до стимулювання експорту, що не заперечує її принципам. [2]

Страхування є одним із інструментів стимулювання експортної діяльності. Експортні кредити страхують у формі надання державних гарантій для забезпечення платіжних доручень урядів та експортно-кредитних агенцій іноземних країн, гарантії платіжних засобів банку-агента.

Підтримка українського товаровиробництва не завершується впровадженням страхування, це має бути комплексна програма, в якій страхування і кредитування експорту є одним із важливих елементів. Кредитувати експорт держава може двома шляхами: перший – за рахунок бюджету фондів, кошти з яких через спеціалізовані державні або напівдержавні установи – експортні кредитні агентства (ЕКА) передають вітчизняним експортерам. ЕКА здійснює страхування і гарантування експортних кредитів для просування товарів на зовнішні ринки. Такі установи можуть діяти не лише у формі державних спеціалізованих агентств, а й у вигляді банків – державних, приватно-державних або приватних страхових компаній. Другий шлях кредитування: виділення з держбюджету певної суми для рефінансування банкам-кредиторам різниці між ринковими та пільговими процентними ставками за експортними кредитами.

Вагомого значення для стимулювання експортної діяльності набувають удосконалення податкового регулювання, заходи з підтримки обмінного курсу, забезпечення захисту національних економічних інтересів у сфері міжнародної торгівлі з урахуванням норм і вимог СОТ. При цьому доцільно застосувати засоби підтримки експорту окремих товарів чи груп, які мають суттєві компаративні переваги та сприятливі умови для модернізації виробництва. [3]

В Україні нема належного фінансування підтримки експортної діяльності, що негативно впливає на просування експортних товарів на міжнародні ринки. Для формування системи державної підтримки експортної діяльності в Україні насамперед необхідно розробити і впровадити нормативно-правову базу, що зафіксує пріоритети підтримки вітчизняного виробника. [4]

Одним із елементів оптимізації імпортозалежності є збалансованість імпортних товарних потоків у напрямку зменшення частки товарів із високою доданою вартістю.

Таким чином, можна стверджувати, що оптимізація структури експортно-імпортних товарних потоків, удосконалення положення України на світовому ринку послуг, незважаючи на її великий потенціал науково-технічних кадрів, менш сприятливе, ніж на світовому ринку товарів, і вже одне це вимагає підвищеної уваги до розвитку експорту послуг. [5]

Необхідно зауважити, що становлення зовнішнього сектора економіки України припадає на період, коли світові ринки не тільки сформувалися, а й були поділені між основними суб'єктами світової господарської діяльності. Звичайно за цих умов країні складно знайти свою нішу на ринку й посісти гідне місце у світовому економічному співтоваристві. Через це при визначенні зовнішньоторговельної стратегії Україна має спиратися на дві найважливіші реалії:

- 1) потреби і тенденції розвитку світового господарства і світового ринку;
- 2) рівень розвитку й структури національної економіки.

Тому для формування ефективної зовнішньоекономічної діяльності України та скорішого включення її в систему світового господарства необхідні наступні заходи:

- комплексна оптимізація механізму регулювання структури та умов експортно-імпортової діяльності на основі виваженої оцінки ролі та місця України в системі міжнародного поділу праці;
- переорієнтація з торгівлі сировиною та напівфабрикатами на торгівлю товарами з високою доданою вартістю;
- створення чіткої системи пріоритетів розвитку експортного потенціалу з обґрунтуванням напрямів національної спеціалізації при застосуванні відповідних організаційних та фінансових методів;
- підвищення рівня науково-технічного оснащення підприємств, що дасть змогу нашій державі з меншими витратами інтегруватися у систему світового господарства і бути більш конкурентоздатними. Отже, послідовне вдосконалення зовнішньоекономічної політики при дотриманні загальнодержавних інтересів та пріоритетів експортної стратегії перетворить зовнішньоекономічні зв'язки на активний фактор поглиблення ринкових реформ, сприятиме включенню України в міжнародний поділ праці та світогосподарські інтеграційні процеси. [1]

Таким чином, необхідно зазначити що перспективні для України напрямки експортно-імпортової діяльності та визначити комплекс дій щодо розвитку зовнішньоторговельних відносин України, серед яких мають бути наступні: розбудова інституційної інфраструктури сприяння експорту та активізація механізмів СОТ для захисту національних економічних інтересів; поглиблення торговельно-економічної інтеграції з країнами-партнерами, митними та інтеграційними союзами; удосконалення митних процедур; вдосконалення фінансових механізмів регулювання та підтримки експортерів; ідентифікація пріоритетних галузей, що потребують державної підтримки розвитку експортної діяльності; диверсифікація структури національного виробництва з орієнтацією на високотехнологічні та інноваційні продукти та послуги.

#### **Література:**

1. Андрійчук В. Г. Розвиток зовнішньої торгівлі України та її економічна безпека / В. Г. Андрійчук. – К. : НІСД, 2008. – 148 с.
2. Верланов Ю.Ю., Васильев А.А. Передумови формування зовнішньоторговельної політики країни в контексті економічної безпеки // Наукові праці Миколаївського державного гуманітарного університету ім. П. Могили. Серія: економіка. – Миколаїв: Вид-о МДГУ ім. П. Могили, 2007. – Т. 64. – Вип. 51. – С. 53-59
3. Кобута І. України у СОТ: тенденції у зовнішній торгівлі товарами та аналіз виконання зобов'язань / Кобута І., Жигадло В., Лужанська Т. // За ред. Марчіна Свенціцькі. – К.: Аналітично-дорадчий центр Блакитної стрічки, 2010
4. Мазаракі А. Сучасні тенденції та чинники розвитку зовнішньої торгівлі України / А. Мазаракі, Т. Мельник // Вісник Київського національного торговельно-економічного університету. - 2011. - № 2. - С. 5-14.

**ЯРЬОМЕНКО А.В.,**  
аспірант I курсу  
кафедри економіки та МЕН  
Маріупольський державний університет  
(Україна)

### **МІСЦЕ ТА РОЛЬ МІЖДЕРЖАВНИХ ОРГАНІЗАЦІЙ У РЕГУЛЮВАННІ МІЖНАРОДНОЇ МІГРАЦІЇ**

Наразі міжнародна міграція визначається як складне соціально-економічне явище та викликає гостру економічну та політичну полеміку в світі, має виключне геоекономічне значення, тому що переміщені людські ресурси формують демографічний та трудовий потенціал країн та регіонів. Нині явище міжнародної міграції набуває все більшого поширення, кількість мігрантів у світі зростає з кожним роком. Разом з тим зростає і вимушена міграція – у світі налічується більш ніж 15 млн. біженців, причиною цьому є економічні негаразди, військові конфлікти та кліматичні зміни.

Один з ефективних шляхів дослідження та впливу на міжнародну міграцію – створення міжнародних організацій, покликаних сприяти укладенню багатосторонніх договорів, формуванню міжнародних механізмів з нагляду і контролю за їх виконанням, розробленню та встановленню норм, спрямованих на правове регулювання міграційних процесів, та ін. [3, с. 68].

Міжнародна організація праці (МОП) – міжнародна спеціалізована установа з регулювання соціально-трудова відносин, захисту прав людини й забезпечення соціального миру. Вона була створена в 1919 р. відповідно до Версальського мирного договору при Лізі Націй. У 1946 р. МОП стала установою Організації Об'єднаних Націй (ООН) і до сьогодні є авторитетним міжнародним органом, головною метою якого – сприяння соціально-економічному прогресу, підвищенню добробуту й поліпшенню умов праці людей, захисту їх прав. На сьогодні членами МОП є 185 країн. Штаб-квартира організації – Міжнародне бюро праці знаходиться у Женеві (Швейцарія).

Основною рисою МОП є трипартизм, її тристороння структура, що враховує позиції усіх ключових партнерів у сфері праці. Саме тому в рамках МОП здійснюються переговори між урядами, організаціями працівників та роботодавців задля спільної розробки політики і програм. Делегати цих трьох груп представлені й радяться на рівноправній основі на всіх рівнях організації.

Вищим органом МОП є Міжнародна конференція праці, на якій приймаються всі документи організації. Виконавчим органом МОП є Адміністративна рада. Функції секретаріату МОП виконує Міжнародне бюро праці.

МОП приймає різні конвенції і розробляє рекомендації, а також встановлює міжнародні стандарти у сфері праці, зайнятості, професійної підготовки, умов праці, соціального забезпечення, безпеки праці й охорони здоров'я. За часів своєї діяльності МОП ухвалила близько 190 конвенцій і 200 рекомендацій.

На даний час МОП здійснює понад 1000 програм технічного співробітництва більш ніж у 80 країнах світу. В рамках МОП проводяться регіональні конференції, діють галузеві комітети, які опікуються проблемами окремих секторів економіки. При МОП діє Міжнародний інститут соціально-трудоових проблем (Женева) та Міжнародний навчальний центр (Турін).

Першочерговими завданнями діяльності МОП є підтримка демократії і соціального діалогу, боротьба з бідністю та безробіттям, заборона праці дітей. МОП як всесвітня організація відповідає за розроблення Міжнародних стандартів у сфері праці і здійснює нагляд за їх дотриманням. У співпраці із країнами-членами організації МОП прагне забезпечити дотримання стандартів у сфері праці на законодавчому рівні і на практиці [2].

Ще одним міждержавним органом, що бере участь у регулюванні міжнародних міграційних процесів, є Міжнародна організація з міграції (МОМ) – спеціалізована установа ООН, міжнародна організація в галузі міграції, що тісно співпрацює з урядовими, міжурядовими та неурядовими партнерами. МОМ заснована в 1951 році та на сьогодні до її складу входить 155 країн і 11 країн мають в ній статус спостерігачів. МОМ має представництва у понад 100 країнах світу. Штаб-квартира МОМ знаходиться у Женеві.

Діяльність МОМ спрямована на забезпечення врегульованого та гуманного управління міграцією, міжнародного партнерства у вирішенні міграційних питань, допомогу в пошуку практичних рішень міграційних проблем, а також на надання гуманітарної підтримки мігрантам, які її потребують, включно з біженцями та внутрішньо переміщеними особами.

МОМ працює у сфері міграції та розвитку, полегшення міграційних процесів, регулювання міграції, зокрема вимушеної. Діяльність МОМ, яка охоплює ці галузі, включає підтримку розробки та удосконалення міжнародного міграційного законодавства, обговорення політики та розробку рекомендацій, захист прав мігрантів, надання медичних послуг мігрантам та врахування гендерних аспектів міграції [1].

Усе викладене вище дає можливість зробити висновок, що питання міжнародних міграційних процесів є достатньо врегульованими на міжнародному рівні, де існують міжнародні економічні організації, які створені на основі міжнародних договорів і проводять свою діяльність, спрямовану на організацію та підтримку міжнародного співробітництва у справі забезпечення миру в усьому світі й зменшення соціальної несправедливості за рахунок поліпшення умов праці, розв'язання численних міграційних проблем у сучасному світі.

#### Література:

1. Міжнародна організація міграції: офіційний веб-сайт. URL: <https://www.iom.int/>
2. Міжнародна організація праці: офіційний веб-сайт. URL: <https://www.ilo.org>
3. Міжнародні економічні відносини. Система регулювання міжнародних економічних відносин.

Підручник / За ред. проф. Філіпенка А.С. – К.: Либідь, 1994. – 251 с.



**СЕКЦІЯ**  
**РОЗВИТОК МІЖНАРОДНИХ ФІНАНСОВО-КРЕДИТНИХ ТА ВАЛЮТНИХ ВІДНОСИН В**  
**УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ ТА УЧАСТЬ КРАЇН НА СВІТОВОМУ ФІНАНСОВОМУ РИНКУ**

**БУКОВСЬКА М.С.,**  
студентка II курсу  
спеціальності «Міжнародні економічні відносини»,  
Маріупольський державний університет  
(Україна)

**ОСОБЛИВОСТІ ВПЛИВУ ТНК НА ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК УКРАЇНИ**

Швидке зростання прямих іноземних інвестицій, вихід технологічного поділу праці за межі фірм, галузей і національних кордонів супроводжується появою гігантських міжнародних науково-виробничих комплексів з філіалами в різних країнах і на різних континентах. Транснаціональні корпорації перетворюють світову економіку в міжнародне виробництво, забезпечуючи прискорення науково-технічного прогресу у всіх його напрямках - технічний рівень і якість продукції, ефективність виробництва, вдосконалення форм менеджменту, управління підприємствами.

ТНК - це міжнародні фірми, що мають свої господарські підрозділи у двох або більше країнах, управління якими здійснюється з одного або декількох центрів. В основі такого управління - механізм прийняття рішень, який дає змогу здійснювати узгоджену політику і загальну стратегію, розподіляючи ресурси, технології та відповідальність для досягнення результату - отримання прибутку.

ТНК - це мережа взаємопов'язаних підприємств, які походять з однієї країни і мають складові частини та філії в інших країнах. ТНК володіють або контролюють комплекси виробництва та/або обслуговування, що знаходяться за межами країни базування. Вони є лідерами у виробництві та реалізації певного товару. На відміну від звичайної корпорації, яка функціонує на світових ринках, ТНК переносить за кордон не товар, а сам процес вкладання капіталу, поєднуючи його із закордонною робочою силою в межах міжнародного виробництва.

Сьогодні в світі налічується приблизно 82 тис. ТНК з більш ніж 810 тис. зарубіжних філій з капіталом понад 30 трлн доларів. Найбільш популярні галузі для транснаціональних компаній це: міжнародні компанії зайняті у сфері виробництва (вони спеціалізуються, перш за все, на електроніці, автомобілебудуванні, хімічній і фармацевтичній промисловостях) (60%); у сфері послуг (37%) і у добувній промисловості та сільському господарстві (3%) [1].

У рейтингу Fortune Global 500 по виручці на 2018 рік перше місце з оборотом 500 млрд. дол. належить компанії Walmart; 2- 4 рядки займають китайські ТНК: State Grid (майже 345 млрд.дол.) – електромережева компанія, Sinopec Group (більше 326 млрд.дол.)- Нафтова та хімічна корпорація, China National Petroleum (326 млрд. дол.) – нафтогазова компанія; на 5 місці розташувалася нідерландська нафтогазова компанія Royal Dutch Shell з виручкою 311 млрд. дол.; 6 і 7 місця займають автомобільні концерни: японська Toyota Motor (265 млрд. дол.) і німецький Volkswagen (260 млрд. дол.); на 8 місці знаходиться англійська транснаціональна корпорація BP (244 млрд. дол.); 9 місце нафтова корпорація Exxon Mobil (виручка більш 244 млрд. дол.), а на 10 місці знаходиться Berkshire Hathaway (242 млрд. дол.) [2].

В Україні функціонують іноземні ТНК, які з'явилися на початку 90-х років. Перш за все вони направили діяльність в головні сегменти ринку - товари повсякденного попиту, продукти харчування, бензин, тютюнові вироби, де позиції національних виробників були найбільш слабкими.

Найбільш привабливими галузями української економіки для ТНК є харчова промисловість, сільське господарство, галузі машинобудування і металообробки, будівництво, транспорт, страхова та фінансова сфери (рис. 1).

Серед найвідоміших ТНК, що відкрили дочірні компанії, філіали та спільні підприємства в Україні, слід відзначити шведсько-швейцарський концерн ASEA – Brown Boveri (ABB) в електротехнічній галузі, SKF – у машинобудуванні, Tetra-pak – пакувальний, Procter & Gamber, Unilever, Dow Chemical Company – у хімічній, „Лукойл” – у нафтопереробній, Damen Shipyards – судно-будівництві. У тютюновій промисловості домінують інвестиції відомих американських та британських ТНК Reynolds, Philip Morris Inc., British American Tobacco, в пивоварінні – інвестиції консорціуму скандинавських фірм Balticbeverage Holding, бельгійської ТНК Interbrue. У харчовій індустрії функціонують дочірні підприємства ТНК KraftJacobs, Nestle, Coca-Cola, Cargill [4].

Україна, як приймаюча сторона відчуває на собі ряд позитивні та негативні чинників від діяльності транснаціональних корпорацій, що впливають на економіку країни.



**Рис. 1. Розподіл ТНК в Україні за видами економічної діяльності у 2017 р.**

До позитивних чинників можна віднести:

1) Покращення виробничої бази України. Виробництво іноземними компаніями на території країни товарів та послуг призводить до побудови нових підприємств, модернізації або розширення існуючих.

2) Впровадження досягнень науково-технічного прогресу в країні. Імпорт технологій в країну дозволяє покращити якість продукції, підвищити її рівень конкурентоздатності на світових ринках і, як наслідок, сприяє зростанню експорту. Поява товарів та послуг з прогресивними характеристиками спонукає вітчизняних товаровиробників підлаштовуватись під кон'юнктуру ринку. За певних обставин інноваційні технології дозволяють покращити умови праці робітників та екологічну ситуацію в країні.

3) Сприяння реструктуризації економіки. Діяльність ТНК знаходиться у тісному взаємозв'язку з кон'юнктурою світової економіки, яка визначає попит і пропозицію на товари та послуги. Функціонування міжнародних компаній на території України призвело до зміни у структурі видів економічної діяльності. В першу чергу значного розвитку набули сектори економіки, які пов'язані з харчовою та тютюновою промисловістю, торгівлею, фінансами, енергетикою та телекомунікаціями, тобто з галузями зі швидким оборотом капіталу й забезпеченими ринками збуту.

4) Посилення процесів інтернаціоналізації і глобалізації. Функціонування транснаціональних корпорацій в Україні призводить до активізації залучення вітчизняної економіки у світові процеси та вихід на нові ринки товарів та послуг.

До основних недоліків можна віднести:

1) У багатьох випадках транснаціональні корпорації використовують українську економіку як сировинну базу, передаючи українським партнерам не відповідні їхньому рівню розвитку технології з жорсткими обмеженнями на продаж.

2) Ведення бізнесу у видах економічної діяльності, які вигідні міжнародним компаніям, а не економіці України. Поряд з активною діяльністю ТНК у галузях зі швидким оборотом капіталу й забезпеченими ринками збуту спостерігається недостатній рівень інвестицій у інші, дуже важливі для української економіки, види економічної діяльності.

3) ТНК демонструють свою соціальну відповідальність в Україні, проте на практиці дуже часто порушуються певні права національної робочої сили, використовуються недоліки українського законодавства у сфері охорони навколишнього середовища і ін.

4) Спроможність ТНК впливати на ціноутворення в країні, що призводить до поглинання або банкрутства вітчизняних виробників, а також робить залежною українську економіку від діяльності міжнародних компаній [5].

Сучасні процеси транснаціоналізації мають динамічну тенденцію розвитку як у світі, так і в Україні. Транснаціональні корпорації неоднозначно впливають на національну економіку, адже вони переважно йдуть шляхом проникнення іноземних ТНК в Україну і це, з одного боку, сприяє економічному зростанню та підвищує рівень життя громадян, а з іншого – існує ризик переходу контролю до іноземних партнерів у стратегічних сферах діяльності, що призводить до втрати економічної та політичної самостійності України, щоб не стати об'єктом в глобальних процесах переділу світового ринку, необхідно створювати власні потужні транснаціональні корпоративні структури. У формуванні національних корпорацій, що здійснюють активну зовнішньоекономічну діяльність, вже зроблені певні кроки. Сформувалися потужні національні фінансово-промислові групи, близькі до транснаціоналізації свого бізнесу: "Метинвест", "Приват", "Інтерпайп" та інші. Для перетворення їх у повноцінні транснаціональні корпорації необхідно створення ними зарубіжних підрозділів для просування власної продукції та залучення в цих цілях іноземних партнерів.

### Література:

1. Трифонова И. В. Роль транснациональных корпораций в глобализации мировой экономики // Молодой ученый. -2013. - №9. - С. 243-245.
2. Транснаціональна корпорація (ТНК) [Електронний ресурс].- Режим доступу: <http://investprofit.info/tnk/>
3. Розподіл ТНК в Україні за галузями економіки [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [www.ukrstat.gov.ua](http://www.ukrstat.gov.ua)
4. Актуальні проблеми міжнародних відносин: [зб. наук.праць] / Київський нац. ун-т ім. Тараса Шевченка, Ін-т міжнар. відносин; [голов. ред. Л. В. Губерський]. – К. : ІМВ КНУ, 1996 – . Вип. 90, ч. 2. –2010. – 170 с.
5. Македон В.В. Формат взаємодії транснаціональних корпорацій та реального сектора національної економіки України [Електронний ресурс].- Режим доступу: [http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc\\_Gum/bmnef/2012\\_1\\_1/25.pdf](http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/bmnef/2012_1_1/25.pdf)

**VASYLENKO A.A.,**  
post-graduate student of economics  
and international economic relations chair  
of the Mariupol state university  
(Ukraine)

### PRACTICAL USE OF CURRENCY REGULATION TOOLS IN TERMS OF REGIONAL INTEGRATION

At the beginning of the 21st century, it's hard to imagine countries that would not participate in the international economic relations. The need for the exchange of goods, services, factors of production on the basis of the international division of labour led to the fact that national monetary units began to be applied not only within the territory of issuers, but also beyond their borders, becoming a currency. However, the collapse of the gold standard, which suppressed the uncontrolled money supply expansion, competition for the currency recognition in the world economy led to rapid expansion of currency markets and the separation of the currency component of international economic relations to their separate independent sphere. At the same time, sharp fluctuations in exchange rates, decrease in the level of gold and foreign exchange reserves, and, as a consequence, the crisis of insolvency on external liabilities began to arise. All of this certainly had negative social and economic consequences and necessitated the implementation of currency regulation at various levels, including the regional level.

The research objective is to analyze examples of practical use of currency regulation tools in terms of regional integration.

Currency regulation tools are those instruments that directly change the current state of the subject of currency regulation and by means of which the desirable result is achieved.

At the regional level, currency regulation should take into account the peculiarities of the currency policies of the participating countries. It is intended to increase the intensity and volume of trade in goods, services and factors of production inside the association and also to protect countries from external currency shocks. Consequently, regional integration determines the specificity of the list and features of the use of currency regulation tools. As a result, in our opinion, there is a need to introduce a classification of currency regulation tools that would take into account the peculiarities of regional integration, namely - with relation to the direction of influence:

- external instruments of the regional association, which are used to increase the overall competitiveness of the latter in the world economy (joint currency intervention);
- internal instruments of a regional association used only within the latter (multilateral swap, creation of regional currency funds, exchange rate mechanism).

The advantage of using the one or another tool depends on the position of the currency association in the global economy. If it is rather independent, so, it has a low degree of dependence on the outside world, then internal tools, which act as stabilizing and cementing material, that reinforces the interconnections between the countries of the association, deserve special attention. In our opinion, such features are peculiar to the currency unions, created on a voluntary basis. Conversely, if the currency association is open and, moreover, dependent on the outside world, special attention begins to be paid to the external instruments of currency regulation.

Considering the operation principle of such tool of currency regulation as currency interventions within the framework of the regional integration process, particular interest falls on joint (multilateral) currency intervention or coordinated intervention, which is carried out simultaneously by agreement between several central banks and allows to spread expenses and risks between the countries of the association.

The intervention of the G-7 countries in March 2011 is a chrestomathy example of such intervention. The earthquake that occurred in eastern Japan caused a rapid decline in production, domestic demand and exports. In response to the revaluation of the yen exchange rate, associated with the tragic events, and at the request of the Japanese authorities, the authorities of the United States, the United Kingdom, Canada and the European Central Bank during

telephone negotiations decided to join Japan on March 18, 2011 in a concerted intervention on the currency markets. The United States sold yens for the sum, equivalent to \$ 1 billion. Due to joint efforts, it was possible to devalue the yen against the US dollar, the Canadian dollar and the pound by 3%, and in relation to the euro by 5% [1, p. 34; 2, p. 22; 6, p. 11; 4].

The next currency regulation tool in the framework of regional integration is credit swap agreements (swapping), which can subsequently be transformed into anti-crisis regional currency funds. A striking example of such tool is the Chiang Mai Initiative Multilateralization (CMIM).

In order to struggle the effects of the Asian financial crisis of 1997-1998 in May 2000 at the annual meeting of the Asian Development Bank - 10 ASEAN countries, the People's Republic of China, South Korea and Japan decided to conclude the Chiang Mai Initiative - the first regional currency swap agreement. The main objectives of this Initiative consisted in the following: solving the problems of short-term liquidity in the region; supplementing the existing international financial agreements.

The Chiang Mai Initiative has included: ASEAN Swap Agreement (ASA) among ASEAN countries and the network of bilateral swap agreements (BSA) among ASEAN + 3 countries.

In 2004, ASEAN + 3 countries have proposed the creation of a more advanced structure for the liquidity support, which was reflected in the Chiang Mai Initiative Multilateralization (CMIM). Founded on December 28, 2009, the CMIM came into force on March 24, 2010, and provided the creation of an integrated \$ 120 billion currency reserve (pool) to enhance the potential of ASEAN + 3 in order to protect it against the growing risks and challenges of the world economy. Its main tasks were: overcoming balance of payments and short-term liquidity problems in the region; supplementing the existing international financial agreements. The changes made to CMIM of July 17, 2014 stipulated for: doubling of the general pool size to 240 billion US dollars from 120 billion US dollars; introduction of a Precautionary Line to prevent crises; an increase in the IMF's de-linked portion from 20% to 30% [5, p. 10].

Table 1 provides an analysis of the effectiveness of the Chiang Mai Initiative Multilateralization.

Table 1

**Analysis of the effectiveness of the Chiang Mai Initiative Multilateralization**

Country	Financial Contributions		Total reserves (includes gold, current US\$ billions)			Balance of Payments, Net Current Account, US\$ billion		
	(\$ billions)	(%)	2015	2016	2017	2015	2016	2017
China	76.8	32%	3,405	3,098	3,236	304	202	165
Republic of Korea	38.4	16%	367	370	389	106	99	78
Japan	76.8	32%	1,233	1,217	1,264	136	194	196
<b>Plus Three</b>	<b>192</b>	<b>80%</b>	<b>5,005</b>	<b>4,684</b>	<b>4,889</b>	<b>547</b>	<b>495</b>	<b>439</b>
Brunei Darussalam	0.06	0.03%	3	3	3	2	1	2
Indonesia	9.104	3.79%	106	116	130	- 18	- 17	- 17
Cambodia	0.24	0.10%	7	9	12	- 2	- 2	- 2
Lao PDR	0.06	0.03%	1	1	1	- 2	- 1	- 1
Myanmar	0.12	0.05%	5	5	5	- 3	- 2	- 4
Malaysia	9.104	3.79%	95	94	102	9	7	9
Philippines	9.104	3.79%	81	81	81	7	- 1	- 2
Singapore	9.104	3.79%	252	251	285	56	59	61
Thailand	9.104	3.79%	156	172	203	32	48	50
Vietnam	2	0.83%	28	37	49	1	8	6
<b>ASEAN</b>	<b>48</b>	<b>20%</b>	<b>735</b>	<b>769</b>	<b>872</b>	<b>84</b>	<b>101</b>	<b>102</b>
<b>ASEAN+3</b>	<b>240</b>	<b>100%</b>	<b>5,740</b>	<b>5,453</b>	<b>5,761</b>	<b>630</b>	<b>596</b>	<b>542</b>

Source: composed by the author on the basis of data [4; 5]

The share of the ASEAN + 3 contribution to the anti-crisis regional currency fund makes less than 11% of the total gold and foreign currency reserves for each country, which, in our opinion, does not make the significant burden on the gold and foreign exchange reserves of the participating countries, however, there is an opportunity to support such countries as Indonesia, Cambodia, Lao PDR, Myanmar and Philippines in reduction of current account deficits.

Another tool that is specific to regional currency systems is the Exchange Rate Mechanism (ERM). Its first application took place during the formation of the European monetary system, namely, through the use of "The European Currency Snake", which was provided for the establishment of boundaries, within which the exchange rates of the countries, that wanted to create a currency union, had to fluctuate. In 1999, after the introduction of the euro, the ERM was replaced by the ERM II, which aims to help countries-not-members of the euro area to be prepared for the transition to the use of the euro. Despite the fact that participation in this mechanism is voluntary, nevertheless, one of the criteria for joining the euro zone is participation in this mechanism within two years and more. At the end of 2018, only one country participated in ERM II, namely - Denmark with its Danish krone, which should fluctuate within  $\pm 2.25\%$  [3]. The use of this mechanism is noted not only on the territory of the European Union countries, but also on the African continent, namely - the ECOWAS Exchange Rate Mechanism.

In view of the aforesaid, it is possible to draw a conclusion that regional integration requires a qualitatively new transformation of the currency regulation tools, which operate at the national level. The involvement of countries into the currency integration processes requires the use of such tools as: external multilateral currency intervention, swapping, regional currency funds creation, the Exchange Rate Mechanism. Each of these tools is conducive to the strengthening of regional integration and the ability to resist the challenges of the modern world currency environment.

#### List of references:

3. Bank of Japan Annual Review 2011. – Tokyo: Bank of Japan, 2012. – 90 p.
4. ECB Annual Report 2011. – Frankfurt am Main: European Central Bank, 2012. – 228 p.
5. ERM II – the EU's Exchange Rate Mechanism [Електронний ресурс] // European Commission. – 2018. – Режим доступу до ресурсу: [https://ec.europa.eu/info/business-economy-euro/euro-area/enlargement-euro-area/introducing-euro/adoption-fixed-euro-conversion-rate/erm-ii-eus-exchange-rate-mechanism\\_en](https://ec.europa.eu/info/business-economy-euro/euro-area/enlargement-euro-area/introducing-euro/adoption-fixed-euro-conversion-rate/erm-ii-eus-exchange-rate-mechanism_en).
6. International Financial Statistics (IFS) [Електронний ресурс] // IMF Data – Режим доступу до ресурсу: <http://data.imf.org/?sk=4C514D48-B6BA-49ED-8AB9-52B0C1A0179B&sId=1409151240976>.
7. Kawai M. From the Chiang Mai Initiative to an Asian Monetary Fund / Masahiro Kawai. – Tokyo, Japan: ADBI Working Paper Series, 2015. – 30 p.
8. Sack B. Treasury and Federal Reserve Foreign Exchange Operations, January-March 2011 / Brian Sack. – New York: Federal Reserve Bank of New York, 2011. – 16 p.

**ІНОЗЕМЦЕВА М.Г.,**

студентка ОС «Магістр»

спеціальності «Міжнародні економічні відносини»

Маріупольський державний університет

(Україна)

### СУЧАСНІ ОСОБЛИВОСТІ НЕОФІЦІЙНОЇ ДОЛАРИЗАЦІЇ УКРАЇНСЬКОЇ ЕКОНОМІКИ

Одними з індикаторів, що, з одного боку, характеризують стан національного валютного ринку, а з іншого – рівень валютної безпеки країни, є показники доларизації економіки. Явище неофіційної доларизації є широко розповсюдженим у країнах світу. До тих пір, поки масштаби використання іноземної валюти залишаються на економічно безпечному рівні, доларизація вважається помірною і не призводить до помітних негативних наслідків. Однак внаслідок зростання рівня неофіційної доларизації виникає висока залежність економіки від іноземної валюти, що може створити додатковий тиск на національне господарство.

Найбільш інформативними індикаторами доларизації можна вважати дані щодо використання іноземної валюти у депозитних та кредитних операціях, тому фінансову доларизацію часто називають доларизацією депозитів або доларизацією кредитів [2; 3]. Найпоширенішим методом оцінки рівня доларизації є розрахунок індексу, який дорівнює відношенню депозитів у іноземній валюті до: 1) грошової маси М3; 2) грошової маси М2; 3) загального обсягу депозитів, а також визначення частки кредитів, наданих у іноземній валюті, у загальному обсязі кредитів. Результати оцінки рівня доларизації української економіки, проведеної на основі розрахунку вищезазначених показників, свідчать про помірний рівень депозитної доларизації (табл. 1).

*Таблиця 1*

**Показники доларизації української економіки у 2007-2017 рр., %**

Показник	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Частка депозитів в іноземній валюті в агрегаті М3	22,7	30,6	31,7	29,1	30,4	32,1	27,2	32,2	32,2	32,9	31,9
Частка депозитів в іноземній валюті в агрегаті М2	23,4	30,8	33,4	29,7	31,0	32,7	27,4	32,4	32,7	33,3	33,8
Частка депозитів в іноземній валюті в загальному обсязі депозитів	32,3	43,9	48,3	42,6	43,0	44,0	37,1	45,9	45,3	46,3	45,4
Частка кредитів в іноземній валюті в загальному обсязі наданих кредитів	49,9	59,1	50,9	46,0	40,3	36,8	33,8	46,3	55,8	49,4	43,9

*Джерело: розраховано на основі даних [5]*

За методикою МВФ, доларизація вважається помірною, якщо частка депозитів в іноземній валюті в агрегаті М3 не перевищує 30%. В Україні цей показник за період 2007-2017 рр. знаходився у діапазоні 22,7-32,9%, тобто ситуація у цій сфері не є критичною. Водночас, рівень кредитної доларизації є більш небезпечним (показник частки валютних кредитів у загальному обсязі наданих кредитів знаходився у межах 33,8-59,1%). Зростання обсягів валютного кредитування і відповідне підвищення рівня кредитної доларизації, передусім, пояснюється більш низькими процентними ставками за кредитами, що комерційні банки надають фізичним та юридичним особам в іноземній валюті, порівняно з кредитуванням у національній валюті. Пікове значення диференціалу процентних ставок за кредитами у національній та іноземній валютах припадає на 2015 рік (табл.2).

Динаміка процентних ставок за кредитами та депозитами у 2007-2017 рр., %

Показник	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Процентна ставка за кредитами у національній валюті	14,4	17,8	20,9	15,7	16,0	18,4	16,6	17,6	21,8	18,5	16,4
Процентна ставка за кредитами у іноземній валюті	11,3	11,6	10,0	10,5	9,2	8,4	9,4	9,0	8,8	8,8	7,5
Диференціал процентних ставок за кредитами	3,1	6,2	10,9	5,1	6,8	10,0	7,3	8,6	13,0	9,8	8,8
Процентна ставка за депозитами у національній валюті	8,2	9,9	14,0	10,3	8,1	13,4	10,9	11,9	13,0	11,4	9,1
Процентна ставка за депозитами у іноземній валюті	5,8	5,4	9,2	7,9	5,5	5,7	5,9	6,7	6,7	4,7	3,2
Диференціал процентних ставок за депозитами	2,4	4,5	4,8	2,4	2,6	7,7	5,0	5,2	6,3	6,7	5,9

Джерело: розраховано та складено на основі даних [5]

Відносно задовільна ситуація у сфері депозитної доларизації пов'язана із постійним перевищенням процентних ставок за депозитами у гривні над доларовими ставками (див. табл.2). В цілому, явно вираженої тенденції у динаміці показників депозитної та кредитної доларизації не відзначається. Стан валютної безпеки, оцінений за цими показниками, може бути охарактеризований як відносно задовільний (у депозитній частині) та незадовільний (у кредитній частині). Національна валюта поки що не розглядається суб'єктами валютного ринку як високонадійний та привабливий інструмент фінансових операцій. Про вищу ризикованість операцій з національною валютою свідчить і динаміка банківської маржі: різниця між кредитними та депозитними ставками за операціями в гривні стабільно перевищує маржу за операціями з іноземною валютою (рис.1).

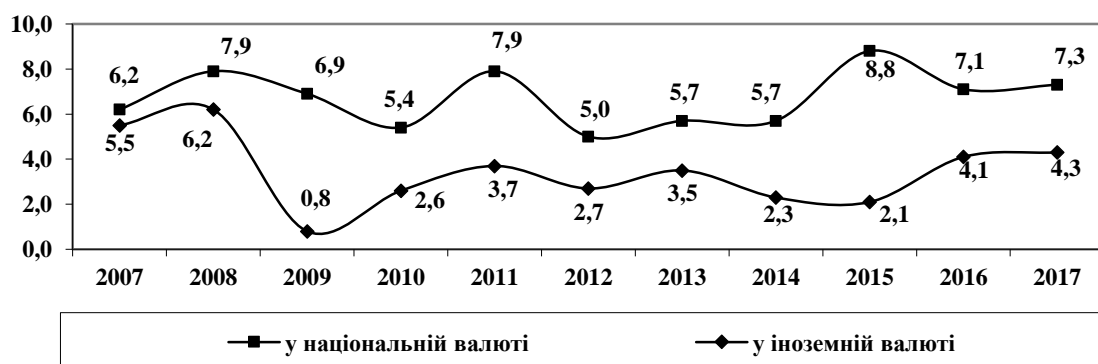


Рис. 1. Банківська маржа за операціями у національній та іноземній валютах у 2007-2017 рр., %

Джерело: розраховано на основі даних [5]

Додатковим індикатором доларизації можуть слугувати масштаби операцій населення з купівлі-продажу готівкової валюти. За цим показником спостерігається тенденція до зниження рівня доларизації української економіки: з 2007 р. по 2017 р. обсяг валюти, проданої банками населенню, зменшився майже вшестеро, а обсяг купленої банками у населення валюти скоротився майже вчетверо. Водночас, змінився характер співвідношення між купівлею-продажем готівкової іноземної валюти: до 2014 р. обсяги проданої населенню валюти суттєво перевищували обсяги купленої валюти; у 2015-2017 рр. на фоні загального різкого зменшення масштабів готівкових конверсійних операцій спостерігається переорієнтація на переважання операцій з купівлі іноземної валюти у населення.

Специфічною рисою доларизації української економіки є відсутність однозначного тісного зв'язку між рівнем доларизації і темпами інфляції. Так, розрахунок коефіцієнтів кореляції між показниками депозитної та кредитної доларизації, представленими у таблиці 1, і темпами інфляції в Україні показує, що на зміну темпів інфляції більш помітно реагує рівень кредитної доларизації (коефіцієнт кореляції дорівнює 0,8), тоді як зв'язок між інфляцією і показниками депозитної доларизації є слабким (коефіцієнти кореляції знаходяться в межах 0,2). Це є свідченням того, що депозитна доларизація носить дещо інерційний характер: навіть при укріпленні гривні масштаби депозитних операцій з іноземною валютою не зменшуються (так зване явище гістерезису або «ефекту храповика»). Цей ефект пов'язаний з певною інертністю поведінки вкладників банків, які продовжують зберігати кошти у вигляді валютних депозитів, і пояснюється більшою довірою вкладників до твердих світових валют, ніж до національної валюти [2].

Отже, стан неофіційної доларизації української економіки сьогодні не є критичним. Проте достатньо високий рівень кредитної доларизації є небезпечним сигналом. Основними причинами підвищення рівня доларизації, як правило, виступають наступні: високі темпи та непередбачуваний характер інфляції; недовіра до національної грошової одиниці як засобу збереження вартості, девальваційні очікування; доларизація боргових зобов'язань; недовіра до банківської системи [1; 2]. При цьому надмірно високий рівень доларизації призводить

до: зростання чутливості валютного курсу до змін грошової пропозиції; виникнення додаткового тиску на міжнародні резерви через зростання потреби у проведенні офіційних валютних інтервенцій; зниження дієвості облікової ставки як інструменту монетарної політики, втрати можливості повноцінно реалізувати монетарну політику, оскільки до показника пропозиції грошей включається нова складова – обсяг іноземної валюти в обігу, яким НБУ управляти фактично не може; посилення чутливості грошової маси до коливань курсу національної валюти та девальваційних очікувань [3; 4].

Світовий досвід боротьби з надмірною неофіційною доларизацією економіки показує, що застосування адміністративних заходів при імplementації політики дедоларизації є недовим, оскільки жорстке адміністрування операцій з іноземною валютою викличе зростання масштабів тіньового ринку. Тому політика зниження доларизації до економічно безпечного рівня має спиратися на комплекс економічних заходів, які передбачають: зростання доходності активів, виражених у національній валюті; досягнення передбачуваності динаміки обмінного курсу гривні, яка однак не має ототожнюватися з жорсткою фіксацією курсу; стабілізація купівельної спроможності національної грошової одиниці і відповідна стабілізація внутрішніх цін.

#### Література:

1. Жолудь О. Доларизація та чорний ринок валюти в Україні: причини, обсяги, наслідки для економіки та політики / О. Жолудь І. П'юнтківська. – Центр економічної стратегії, 2016. – 19 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [https://ces.org.ua/wp-content/uploads/2016/07/Currency-black-market\\_Research-paper.pdf](https://ces.org.ua/wp-content/uploads/2016/07/Currency-black-market_Research-paper.pdf)
2. Марена Т.В. Сучасні тенденції депозитної та кредитної доларизації економіки України / Т.В. Марена // Вісник Донецького університету. Серія В. Економіка і право. – Донецьк: Донецький національний університет, 2009. – №2. – С. 229-234.
3. Марена Т. В. Формування валютної політики країн світу в сучасних умовах: [Монографія] / Т.В. Марена. – Донецьк: вид-во «Вебер» (Донецька філія), 2009. – 198 с.
4. Мелих О.Ю. Валютна безпека України: проблеми та шляхи підвищення у посткризовий період / О.Ю. Мелих // Актуальні проблеми міжнародних відносин. – 2012. – Вип. 111 (Частина II). – С. 60-75.
5. Статистика Національного банку України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art\\_id=65162&cat\\_id=36674](https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=65162&cat_id=36674)

**КИСЛОВА Л.А.,**

к.е.н., доцент, доцент кафедри менеджменту  
Маріупольський державний університет  
(Україна)

### МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ОЦІНКИ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА

Необхідними умовами розвитку сучасної економіки України є призупинення економічного спаду і поступове нарощення виробництва, з розв'язанням низки соціальних проблем. Для цього необхідно насамперед підвищити конкурентоспроможність вітчизняних підприємств на внутрішньому ринку і забезпечити їх фінансово-економічну безпеку.

Для оцінювання стану фінансової складової безпеки підприємства використовують різноманітні методи залежно від наявної інформації про її індикатори. Оцінювання рівня фінансової безпеки залежить також від того, з якою метою проводять дослідження системи фінансової безпеки. Організація аналітичного процесу з питань фінансово-економічної безпеки повинна бути такою, щоб забезпечити виконання наступних вимог:

1. Мінімізація шляхів збору і обробки інформації, яка використовується в системі фінансово-економічної безпеки підприємства.
2. Мінімізація кількості операцій та документації, пов'язаних із системою економічної безпеки.
3. Підвищення ефективності праці аналітиків з питань фінансово-економічної безпеки підприємства.

Хоча, так само, як і відсутність єдиного підходу до трактування поняття фінансово-економічна безпека, в економічній літературі не існує єдиного підходу до визначення узагальнюючого рівня фінансово-економічної безпеки, оскільки складові, які її визначають, дуже різноманітні, а їх вагомість на кожному підприємстві різна. Оцінка економічної безпеки, як правило, зводиться до детального аналізу за кожною складовою, проте загальний висновок зробити досить складно. Основою оцінки рівня безпеки повинне бути вивчення лише стану небезпеки діяльності підприємства.

Також, варто відмітити, що для оцінювання стану фінансової складової безпеки підприємства використовують різноманітні методи залежно від наявної інформації про її індикатори. Оцінювання рівня фінансової безпеки залежить також від того, з якою метою проводять дослідження системи фінансової безпеки.

Зокрема, можна виділити такі методи оцінювання рівня фінансової безпеки підприємства:

- моніторинг фінансової діяльності суб'єкта господарювання;
- методи експертних оцінок;
- метод аналізу й обробки сценаріїв;

- методи оптимізації;
- теоретико-ігрові методи;
- економетричні методи;
- методи прогнозування;
- методи теорії штучних нейронних мереж;
- методи нечіткої логіки.

Розглянемо більш детально можливості застосування кожного з них.

1. Методи експертного оцінювання використовують для опису кількісних і якісних характеристик досліджуваних процесів, зокрема для побудови логічних правил вибору рішень, які формують експерти на основі власних уявлень та знань про будь-яку галузь проблем; розроблення бального оцінювання рівня фінансової безпеки на основі аналізу результатів розпізнавання фактичних індикаторів фінансової безпеки за допомогою послідовних правил вибору, отриманих після навчання на запропонованих навчальних наборах індикаторів фінансової безпеки [1].

2. Метод аналізу й обробки сценаріїв (сценарний підхід) передбачає багатоваріантний ситуаційний розгляд системи фінансової безпеки підприємства.

Сценарій - це динамічна модель майбутнього, яка описує хід подій із передбаченням ймовірності їх реалізації. Сценарій відрізняється від прогнозу тим, що завдання прогнозу - передбачити специфічну ситуацію та бути прийнятим або відхиленним із урахуванням переваг і недоліків. Сценарій є інструментом, завдяки якому визначають види прогнозів для опису майбутньої ситуації з урахуванням усіх головних чинників [2].

3. Для моделювання економічної безпеки підприємства використовують методи оптимізації, які полягають у виборі найкращого варіанта рішення із багатьох можливих (допустимих).

Допустимість кожного розв'язку визначається можливістю реалізації відповідних його наслідків за наявних ресурсів. Обмеженість ресурсів переважно виражають у вигляді системи рівнянь і (або) нерівностей, яка описує внутрішні технологічні й економічні процеси функціонування та розвитку виробничо-економічної системи, а також процеси зовнішнього середовища, які впливають на результат діяльності системи. Застосування методів оптимізації до управління фінансовою безпекою підприємства дає змогу вибрати такий режим його функціонування, який забезпечить досягнення екстремального значення цільової функції системи фінансової безпеки. Оскільки стан системи фінансової безпеки підприємства характеризується великою кількістю показників (індикаторів), то під цільовою функцією переважно розуміють один із показників ефективності діяльності підприємства, наприклад величину прибутку (доходу) підприємства.

4. Теоретико-ігрові методи використовують для аналізу багатосторонніх конфліктних ситуацій, тобто ситуацій, коли інтереси учасників конфлікту є протилежними або не збігаються. Умовами застосування теоретико-ігрових методів є невизначеність та неповнота інформації [3].

5. Економетричні методи використовують, адже, враховуючи, що динаміка кожного індикатора системи фінансової безпеки підприємства зумовлена впливом багатьох, часто випадкових чинників, цю систему можна представити у вигляді багатовимірного випадкового вектора, компонентами якого виступають індикатори фінансової безпеки підприємства. Для дослідження стану та поведінки таких багатовимірних об'єктів доцільно застосовувати добре розвинутий апарат економетрії, наприклад методи кореляційно-регресійного аналізу [4].

6. Методи прогнозування досить розповсюджені, адже, наступним етапом після оцінювання рівня фінансової безпеки підприємства є прогнозування її розвитку: експертний метод прогнозування, базований на мобілізації професійного досвіду та інтуїції висококваліфікованих експертів для одержання прогнозів, що не мають кількісних характеристик; екстраполяція, яка полягає у дослідженні ретроспективних даних про розвиток об'єкта та перенесення закономірностей цього розвитку на майбутнє.

7. Під нейронними мережами розуміють обчислювальні структури, що моделюють прості біологічні процеси, які асоціюються з процесами людського мозку. Вони являють собою паралельно розподілені системи, які мають здатність до адаптивного навчання збереження і репрезентації дослідницького знання [5].

8. Математична теорія нечітких множин і нечітка логіка є узагальненням класичної теорії множин і класичної формальної логіки. Методи нечіткої логіки використовують для моделювання фінансових систем в умовах істотної невизначеності та інтерпретації класичних ймовірнісних й експертних оцінок рівня фінансової безпеки підприємства. Теорія нечітких множин надає дослідникам високорозвинутий формальний апарат для адекватного перенесення якісних висловлювань експерта у деяке кількісне вираження [6].

Також у міжнародній практиці господарювання для аналізу та прогнозування діяльності підприємства в системі економічної безпеки дуже часто використовують моделі оцінювання схильності підприємства до банкрутства.

На практиці як вимір віддалі між об'єктами, для яких ознаку класифікації можна описати за допомогою кількісних показників, використовують лінійну, евклідову, зважену евклідову, узагальнену степеневу, манхеттенську міру віддалі, міру віддалі Махаланобіса тощо. Досліджуючи якісні характеристики системи фінансової безпеки підприємства, як вимір віддалі використовують такі міри віддалі між об'єктами, як коефіцієнт Рао, коефіцієнт Хеммінга, коефіцієнт Роджерса-Танімото, коефіцієнт Жаккардатощо.

В свою чергу, виділяють також такі методи оцінювання рівня фінансової безпеки підприємства: методи експертних оцінок; метод аналізу й обробки сценаріїв; методи оптимізації; теоретико-ігрові методи;



економетричні методи; методи прогнозування; методи теорії штучних нейронних мереж; методи нечіткої логіки. Дані методики дозволять зробити комплексні висновки про рівень захищеності фінансових інтересів підприємства та виявити резерви його підвищення. Аналіз і прогнозування рівня фінансової безпеки підприємства можна також здійснювати за допомогою трендових моделей [4].

Для цього застосовують два підходи:

1) прогноз рівня фінансової безпеки підприємства розраховано за допомогою моделі на основі розроблених прогнозів окремих показників, які визначають рівень його фінансової безпеки;

2) прогноз рівня фінансової безпеки підприємства розроблено за допомогою побудованої трендової моделі інтегрального показника рівня фінансової безпеки.

Узагальнюючи вище описане, можна відмітити, що розглянуті методики визначення рівня фінансово-економічної безпеки підприємства дозволять зробити комплексні висновки про рівень захищеності фінансових інтересів підприємства як в даний час, так і в майбутньому, та виявити резерви його підвищення.

#### Література:

1. Горячева К. С. Фінансова безпека підприємства. Сутність та місце в системі економічної безпеки.: Економіст. - 2003. - №8 - С. 65-67.
2. Ковальов Д. Кількісна оцінка рівня економічної безпеки підприємства / Д. Ковальов, І. Плетнікова // Економіка України. – 2000. – № 4. – С. 35-40.
3. Прохорова В. В. Управління економічним потенціалом підприємства: монографія / В. В. Прохорова, О. В. Божанова. - Х., НТМТ, 2011. - 220 с.
4. Каркавчук В. В. Структурне моделювання рівня фінансової безпеки підприємства / В. В. Каркавчук // Проблеми і перспективи розвитку співробітництва між країнами Юго-Восточної Європи в рамках економічного співробітництва і ГУАМ: сб. науч. трудов. – Севастополь-Донецк : ДонНУ, РФ НИСИ в г. Донецьке, 2009. – С. 806-810.
5. Іванюта ТМ. Економічна безпека підприємства / Т.М. Іванюта, А.О. Заїчковський. - К.: Центр учбової літератури, 2009. - 256 с.
6. Гусев В. С. Экономика и организация безопасности хозяйствующих субъектов /В. С. Гусев. – СПб. : ИД «Очарованный странник», 2001. – 224 с.

**КОЖУХОВА О.О.,**

учениця 9 класу  
спеціалізованої школи № 5  
з поглибленим вивченням окремих предметів  
I -III ступенів, м.Маріуполь  
(Україна)

### ФІНАНСОВІ ПІРАМІДИ, ЇХ ОЗНАКИ ТА РІЗНОВИДИ

Суспільство пройшло досить значний період розвитку і становлення, ставши високоморальним, толерантним та винахідливим. Досягнувши досить суттєвого ступеня розвитку, першочергові прагнення людей не змінилися, збільшилися лише їх розміри, а тому пропорційно зросли й масштаби фінансових афер. Так, маючи достатньо засобів для існування люди прагнуть більшого, не помічаючи бар'єрів та перешкод роблять все аби цього досягнути, це породжує меркантильність. І все ніби закономірно, проте бажання стати заможнішими спонукає одних до створення пірамідальних схем, а інших до вкладення коштів у ці ж структури, маючи на меті бажання швидкого збагачення при цьому зовсім не враховують високого рівня ризику. Тому доцільним постає питання поетапного розгляду діяльності фінансових пірамід як одного з різновидів фінансового шахрайства.

*Мета і завдання дослідження* полягає в узагальненні визначення поняття «фінансова піраміда», виокремленні ключових ознак функціонування пірамідальних схем, а також обґрунтуванні ризиків інвесторів від участі у фінансовій піраміді та їх незахищеності.

Фінансова піраміда — досить поширене словосполучення, яке часто пов'язують з MMM, King's Capital, Робертом Флетчером або нещодавною історією з Бернардом Медоффом. Проте до цього часу загального систематизованого погляду на неконтрольовані інвестиційні схеми та їх види не сформовано. Відомо багато неконтрольованих інвестиційних схем, будова яких здається досить різною, однак усім їм властивий характерний принцип, який пояснює, чому вони зрештою руйнуються. Принциповою відмінністю фінансової піраміди від реального бізнес-проекту є джерело виплати доходу. Якщо сума виплат доходу стабільно перевищує розмір додаткової вартості, яку забезпечує бізнес, тоді такий проект є пірамідою.

Незважаючи на те, що створення фінансових пірамід вважається шахрайством і є незаконним у більшості країн, вони виникають під тією чи іншою назвою всупереч законодавчим обмеженням. Більшість організаторів таких схем для залучення гравців обіцяють надвисокі прибутки, а їхні учасники через свою

довірливість не перевіряють законність схеми і часто навіть не розуміють, що беруть участь у фінансовій піраміді.

Схема багаторівневої піраміди ґрунтується на тому, що кожний її новий учасник спочатку робить вступний внесок, який відразу розподіляється між учасником, що запросив новачка, а також між тими, хто став учасником піраміди раніше. Після здійснення внеску новачок повинен запросити ще двох або більше осіб, вступні внески яких уже підуть на його користь і на користь учасників, які приєдналися раніше і т. д.

Іншим різновидом є схема Понці. Назву вона отримала від імені Чарльза Понці, який організував такий тип піраміди у США ще на початку 1920-х років. Суть цього різновиду піраміди полягає в тому, що її організатор запрошує учасників вкласти гроші й натомість обіцяє дуже високий і часто “гарантований” дохід по закінченню невеликого терміну. При цьому немає потреби залучати нових учасників — слід просто чекати. Першим нечисленним учасникам організатор виплачує високі проценти доходу з особистих коштів, після чого зазвичай чутки про “працюючу” схему з високою прибутковістю поширюються, і кількість вкладників зростає. Далі організатор розплачується з вкладниками коштами, які надходять від новачків. Зрештою, учасники починають робити внески повторно — організатор отримує значні кошти.

#### **Найруйнівніші наслідки діяльності неконтрольованих інвестиційних схем:**

— втрата довіри до національних фінансових ринків, що виражається в падінні цін на фінансові активи та обмінного курсу валюти, а також зростання процентних ставок;

— вплив депозитів з банків, руйнування системи ефективного використання заощаджень, спрямування їх за кордон з негативними наслідками для платіжного балансу країни;

— фіскальне навантаження, якщо втрати постраждалих клієнтів компенсуються за рахунок державного бюджету;

— зростання проблемних активів у фінансовому секторі, якщо фінансові інститути залучені до сумнівного інвестування;

— падіння споживчих витрат, які мотивуються “паперовими” доходами від участі у фінансових схемах.

Отже, фінансова піраміда – це надання особою фінансових активів у розпорядження організаторам фінансової піраміди в обмін на отримання можливості одержати фінансову вигоду за рахунок залучення фінансових активів від інших осіб. А також як спосіб заволодіння чужим майном шляхом обману та зловживання довірою (шахрайства) під виглядом інвестиційного проекту, членство в якому набувають за умови внесення певних платежів, внесків чи іншої оплати, що дає змогу отримувати прибуток членам організації залежно від кількості етапів залучення нових учасників, причому організатори отримують прибуток від внесків усіх груп учасників. Слід зазначити, що доцільним було б підвищенні ролі держави у регулюванні діяльності фінансових пірамід, поширенні інформації про них, підвищення ступеня захисту інвесторів, а також підвищення рівня обізнаності населення про функціонування пірамідальних схем.

#### **Література:**

1. <https://works.doklad.ru/view/RxGH1Qcriy0/all.html>
2. <http://radka.in.ua/poradi/finansova-piramida-vidi-i-shemi-stvo.html>
3. [https://ru.wikipedia.org/wiki/Понци\\_Чарльз](https://ru.wikipedia.org/wiki/Понци_Чарльз)

**МАРЕНА Т.В.,**

к.е.н., доцент, доцент кафедри  
економіки та міжнародних економічних відносин  
Маріупольський державний університет  
(Україна)

### **КОМПАРАТИВНИЙ АНАЛІЗ НАУКОВО-МЕТОДИЧНИХ ПІДХОДІВ ДО РЕЙТИНГУВАННЯ СВІТОВИХ ФІНАНСОВИХ ЦЕНТРІВ**

Світові фінансові центри у їх сучасному розумінні сформувалися й утвердилися у статусі міжнародних фінансових ринків у середині ХХ ст., хоча деякі з них, зокрема, Лондон, Нью-Йорк, Франкфурт, вже до того мали статус визнаних локальних та регіональних фінансових центрів. Розробка та практична апробація методик оцінки та рейтингування світових фінансових центрів, які сьогодні використовуються, були започатковані лише на початку ХХІ ст. До методик, які безпосередньо оцінюють конкурентні позиції світових фінансових центрів на основі використання індексних методів, відносяться «The Global Financial Centres Index» (розроблено компанією Z/Yen Group із Лондонського Сіті) [2, 3] та «International Financial Centers Development Index» (розроблено Чиказькою товарною біржею спільно з компанією Dow Jones) [4, 5].

Відповідно до методики розрахунку Індексу глобальних фінансових центрів, фінансові центри класифікуються на глобальні, транснаціональні й локальні, в кожній групі виділяються наступні підгрупи: центри, що утвердилися в даному статусі; диверсифіковані та спеціалізовані центри, а також фінансові ринки, які претендують на включення у відповідну групу в найближчому майбутньому [3, с.13]. Перше видання «The Global Financial Centres Index» (GFCI) вийшло у 2007 році, відповідні індекси розраховуються двічі на рік. Згідно з методикою Z/Yen Group, кількість фінансових центрів, що є об'єктами оцінки, є нестабільною: у

першому рейтингу (березень 2007 р.) представлено 46 центрів, у 23-му виданні (березень 2018 р.) – вже 96 центрів.

Основні складові (фактори конкурентоспроможності фінансового центру), які підлягають оцінці при розрахунку Індексу глобального фінансового центру, також з часом переглядаються, хоча їх кількість є стабільною. Поточне видання GFCI 2018 р. представило результати розрахунку індексу за п'ятьма складовими конкурентоспроможності: бізнес-середовище (Business Environment), людський капітал (Human Capital), інфраструктура (Infrastructure), розвиток фінансового сектору (Financial Sector Development), репутація (Reputation) [14]. Всі складові мають однакову вагу при розрахунку індексу.

Значення кожного критерію розраховується на основі значень двох типів індикаторів: набору інструментальних факторів та оціночних показників. Інструментальні фактори містять дані двох типів: 1) статистичні показники, що надаються міжнародними організаціями (зокрема, Світовим банком, Банком міжнародних розрахунків, Всесвітньою федерацією бірж, Конференцією ООН з торгівлі та розвитку, Організацією економічного співробітництва та розвитку тощо); 2) дані, отримані у результаті інших досліджень (зокрема, значення індексу глобальної конкурентоспроможності запозичуються зі Звіту про глобальну конкурентоспроможність Всесвітнього економічного форуму; індекс економічної свободи береться із відповідного дослідження Heritage Foundation; індекс глобальних міст – з дослідження AT Kearney; індекс легкості ведення бізнесу – з відповідного рейтингу Світового банку тощо) [1]. Кількість інструментальних факторів також періодично переглядається: у першому виданні 2007 р. оцінювалися 47 інструментальних факторів, останнє поточне видання GFCI 2018 р. представило результати розрахунку індексу на основі 103 інструментальних факторів.

Оціночні показники отримуються на основі використання методу експертних оцінок – он-лайн опитуванню підлягають респонденти, професійна діяльність яких пов'язана із фінансовими послугами (фахівці банківської сфери, страхового бізнесу, сфери управління активами тощо). При цьому експерти оцінюють ті фінансові центри, з якими вони безпосередньо знайомі. Коло респондентів та оцінок, які вони виставляють фінансовим центрам, постійно розширюється: перше видання GFCI містило результати опитування 491 респондента, для видання 2018 р. фахівці Z/Yen Group обробили оцінки 2340 експертів. Якщо інструментальні фактори дають уявлення про фундаментальні параметри конкурентоспроможності фінансового центру, то результати опитування експертів є своєрідним барометром сприйняття фінансового центру міжнародним фінансовим співтовариством. Інструментальні фактори та оціночні показники розвитку фінансового центру поєднуються за допомогою використання статистичних та математичних методів для побудови моделі конкурентоспроможності фінансових центрів. Максимальна оцінка, яку може отримати фінансовий центр за методикою GFCI, складає 1000 балів.

Важливою складовою успіху світового фінансового центру є його репутація, для оцінки якої Z/Yen Group використовує показник, розрахований як різниця між середньою оцінкою (Average Assessment) та рейтингом GFCI. Даний індикатор свідчить про те, що респонденти надають фінансовому центру більшу перевагу, ніж показують кількісні чинники [3].

Інша методика, яка оцінює конкурентні позиції світових фінансових центрів та формує відповідний рейтинг, передбачає розрахунок Індексу розвитку міжнародних фінансових центрів. Перше видання «Xinhua – Dow Jones International Financial Centers Development Index» вийшло у 2010 р. Розробники даної методики анонсували щорічне видання результатів розрахунків Індексу розвитку міжнародних фінансових центрів, однак останнє на сьогодні видання вийшло у 2014 р.

Методично розрахунок зазначеного індексу відрізняється від Індексу глобальних фінансових центрів, оскільки кількість фінансових центрів, які є об'єктами оцінки, є незмінною (45 центрів) та формується наступним чином: 10 центрів – з Америки, 21 – з Європи, 12 – з Азіатсько-Тихоокеанського регіону, 2 – з Африки та Близького Сходу. Методика базується на теорії регіональної конкуренції, теорії екосистем, системної інженерії, циклічності, теорії міського будівництва [4]. Розрахунок Індексу розвитку міжнародних фінансових центрів здійснюється на основі тривірневої системи індикаторів, які задовольняють принципам систематичності, об'єктивності, науковості та дієвості. Підсистема першого рівня включає п'ять сфер: фінансовий ринок, зростання та розвиток, промислова підтримка, сфера послуг, загальне середовище. П'ять базових індикаторів мають однакову вагу при розрахунку підсумкового індексу [1, с.114]. Кожна із зазначених сфер містить по три індикатори другого рівня (відтак, другий рівень охоплює 15 індикаторів). Підсистема третього рівня складається з 46 конкретних показників, які розкривають індикатори другого рівня.

Як і методичний підхід Z/Yen Group, методика розрахунку Індексу розвитку міжнародних фінансових центрів передбачає використання двох типів показників: офіційних статистичних даних (кількісні показники) та результатів анкетування, які відображають професійну думку комісії експертів з міжнародних фінансових центрів (якісні показники). Кількісні показники надходять з перевірених офіційних джерел: аналітичних та статистичних даних міжнародних організацій – Світового банку, Всесвітнього економічного форуму, Міжнародного валютного фонду; звітів провідних міжнародних компаній, фондових бірж, науково-дослідних установ. Опитування експертів здійснюється за допомогою глобальної інформаційної мережі збору даних, розробленої Xinhua News Agency, та всесвітньої дослідницької системи AC Neilson. Максимальне значення індексу, яке може отримати фінансовий центр, згідно із методикою, що розглядається, складає 100 балів.

Багаторівневий алгоритм методики Xinhua – Dow Jones включає наступні етапи дослідження:

- 1) комплексна оцінка Індексу розвитку міжнародного фінансового центру на основі значень індикаторів для кожного міста;
- 2) аналіз переваг та слабких сторін кожного фінансового центру на основі глибокого вивчення кожного індикатора;
- 3) визначення регіональної специфіки функціонування кожного фінансового центру та дослідження впливу регіонального середовища на роль міжнародних фінансових центрів;
- 4) спеціальне дослідження фінансових центрів країн БРІКС.

Специфікою даної методики є зосередження на оцінці не тільки таких головних факторів розвитку фінансових центрів, як стан фінансових ринків та фінансових послуг, але й чинників їх розвитку та зростання.

Таким чином, порівняння двох головних методик оцінки конкурентоспроможності світових фінансових центрів дає можливість констатувати наступні відмінності між ними:

– обидва методичні підходи до певної міри мають суб'єктивний характер, оскільки використовують у якості індикаторів для розрахунку відповідних індексів не тільки об'єктивні кількісні показники, але й оціночні якісні параметри, що характеризують розвиток фінансових центрів. Водночас, врахування таких суб'єктивних індикаторів є необхідним, оскільки саме вони у більшій мірі відображають репутацію фінансового центру, його сприйняття у професійних фінансових колах;

– з одного боку, оцінка в межах методики «International Financial Centers Development Index» незмінного набору фінансових центрів робить результати оцінки більш порівнюваними за роками. З іншого боку, методика «The Global Financial Centres Index» передбачає постійне розширення кола фінансових центрів як об'єктів оцінки, що дає можливість відображення реальної ситуації із перерозподілом конкурентних сил у системі світових фінансових центрів та входженням у цю систему нових сильних гравців, не обмежуючи аналіз лише традиційними фінансовими центрами;

– методичний підхід Z/Yen Group є більш гнучким з точки зору набору складових конкурентоспроможності фінансового центру та оцінюваних індикаторів, кількість яких може змінюватися. Постійний перегляд складу та кількості індикаторів, на основі яких розраховується загальний індекс глобального фінансового центру, дозволяє враховувати мінливість світового фінансового середовища, зменшення значущості окремих факторів для формування конкурентних позицій фінансових ринків та появу нових, більш вагомих чинників конкурентоспроможності фінансових центрів.

Для підтвердження або конкретизації результатів оцінки конкурентних позицій світових фінансових центрів, отриманих на основі застосування головних оціночних методик, доцільно додатково використовувати науково-методичні підходи щодо визначення статусу глобальних міст та побудови їх рейтингів. Зазвичай, такі підходи передбачають включення до розрахунку загального індексу окремих індикаторів або субіндексів, які характеризують фінансовий розвиток глобального міста і, відтак, визначають роль та значення відповідних міст як осередків фінансових послуг.

#### Література:

1. Хватов Ю.Ю. Сравнительный анализ рейтингов конкурентоспособности финансовых центров / Ю.Ю. Хватов // Академічний огляд. – 2015. - № 2. – С. 111–116.
2. The Global Financial Centres Index 1. – City of London: Z/Yen Group, March 2007. – 64 p. [Electronic source]. – Access mode: <http://www.longfinance.net/819-gfci-2.html>
3. The Global Financial Centres Index 23. – City of London: Z/Yen Group, March 2018. – 45 p. [Electronic source]. – Access mode: <http://www.longfinance.net/Publications/GFCI23.pdf>
4. Xinhua-Dow Jones International Financial Centers Development Index (2010). – July, 2010. – 68 p. [Electronic resource]. – Access mode: <http://index.xinhua08.com/dqszs/bgxz/201106/P020110628623345044336.pdf>
5. Xinhua-Dow Jones International Financial Centers Development Index (2014). – National Financial Information Center Index Research Institute, Standard & Poor's Dow Jones Index Co. – November, 2014. [Electronic resource]. – Access mode: <http://www.sh.xinhuanet.com/shstatics/zhuantu2014/zsbj/en.pdf>

**ОРДЫНЦЕВ М. А.,**

ученик 9 класса  
специализированной школы №5  
с углублённым изучением отдельных предметов  
I-III ступеней, г. Мариуполь  
(Украина)

#### МОГУТ ЛИ БЛОКЧЕЙН И ФИНТЕХ-КОМПАНИИ ЗАМЕНИТЬ БАНКИ МИРА?

Процесс развития и глобализации современной экономики очень тесно связан с научно-техническим прогрессом. Некоторые аналитики уже дают положительные оценки роста эффективности, экономии миллиардов долларов и снижения рисков в сфере интернет-технологий, ставших следствием применения технологии Финтех.

Блокчейн (цепочка блоков) - это распределенная база данных, в которой устройства хранения данных не подключены к общему серверу. Эта база данных хранит постоянно растущий список упорядоченных записей, называемых блоками. Каждый блок содержит метку времени и ссылки на предыдущий блок. Блокчейн представляет собой новый тип систем организации базы данных, позволяет широкой группе участников получать практически одновременный доступ к общим данным, с беспрецедентным уровнем конфиденциальности.

Сам термин Blockchain частично характеризует его задачи и назначение. Часть «Block» – это блоки, «chain» – это «цепочка». Получается, что Blockchain – это цепочка блоков. В ней выдерживается строгая последовательность.

Финтех-компания - компании, которые используют в построении своей бизнес модели новейшие разработки в сфере мобильных платежей, онлайн кредитования, цифровых мгновенных переводов.

Банк - финансовая организация, основные виды деятельности которой - привлечение и размещение денежных средств, а также проведение расчетов. С экономической точки зрения банки выступают на денежном рынке посредниками между теми, у кого есть свободные денежные средства, и теми, кто нуждается в дополнительных ресурсах.

Преимущества блокчейна:

- Блокчейн использует принцип децентрализованности, это означает, что во всей системе нет управляющего центра
- Невозможность изменения информации
- Прозрачность проведенных транзакций
- Снижение операционных расходов для банков

Фитекс-компания довольно сильно отличаются от банков. Используя для скоринга новые технологии - такие как big data и машинное обучение - Финтех-компания могут предлагать более дешевое кредитование, чем банки. Тогда как банки просто вынуждены брать с заемщика высокий процент, чтобы оплатить работу специалистов по оценке кредитования.

В Blockchain есть еще одна потенциальная область применения, которую сегодня активно обсуждают на международных конференциях: создание национальной криптовалюты. Сразу несколько стран мира разрабатывают проекты по их запуску, из них дальше всех продвинулся Банк Англии, который уже рассматривает различные сценарии по управлению монетарной политикой на основе технологии. Изучают Blockchain и возможности национальной криптовалюта и в НБУ.

Как только появится национальная криптовалюта, то, в принципе, для повседневных текущих операций банки станут не нужны: текущий счет пойдет в криптовалюту, где Национальный банк будет взаимодействовать с гражданами непосредственно. У банков останутся только посреднические функции в виде кредитов и депозитов.

Криптовалюта - одна из возможных применений технологии блокчейн, но далеко не единственное. Использование блокчейна в товарно-денежных отношениях может снизить цены на платежные услуги, но для этого совсем не обязательна криптовалюта. Без них можно обойтись и там, где люди не имеют доступа к традиционным банковским инструментам.

Вывод:

- Блокчейн и Финтех - технологии связаны с цифровой экономикой, и как большинство новейших технологий однозначно есть будущее.
- Блокчейн гарантирует снижение операционных расходов для банков и предоставляет прозрачность транзакций.
- Возможно в ближайшее время появятся банки, полностью использующие Финтех, но для появления блокчейн технологий в системах Национального Банка Украины необходимо провести много серьезных изменений.

#### Литература:

1. <https://prostocoin.com>, <https://ru.wikipedia.org>, <https://coinspot.io>, <https://habr.com>.

**ПЕРОНКО А.М.,**  
студентка ОС «Магістр»  
спеціальності «Економіка»  
Маріупольський державний університет  
(Україна)

## СУЧАСНИЙ СТАН ЗОВНІШНЬОЇ ЗАБОРГОВАНОСТІ УКРАЇНИ

Передумови утворення та зростання державного зовнішнього боргу були закладені у перші роки незалежності України, серед яких основними були: відсутність власної грошової системи й достатнього обсягу валютних резервів, енерговитратна структура економіки й визнання боргових зобов'язань перед Росією

(насамперед, за імпорт енергоносіїв), знецінення коштів підприємств і населення внаслідок гіперінфляції. Необхідність залучення зовнішніх фінансових ресурсів в економіку України в подальшому зумовлювалася економічною ситуацією в країні. Реструктуризація економіки для виходу з кризи потребує значних капіталовкладень, мобілізуванню яких в короткий період за рахунок власних коштів неможливе. Зовнішня фінансова підтримка має бути спрямована на фінансування дефіцитів бюджету і платіжного балансу країни, що дає можливість забезпечувати фінансову стабілізацію, а також на інвестиційні проекти, що в сукупності має сприяти економічному зростанню в країні [1].

Проаналізувавши динаміку валового зовнішнього боргу України у період 2010-2017 рр., ми бачимо, що з 2010-2013 рр. зовнішній борг зріс на 24 733 млн. дол. США, але цей період характеризувався скороченням показника зовнішнього боргу до ВВП на 8,5%; основним чинником скорочення заборгованості стала ревальвація гривні до євро, а не безпосереднє повернення коштів. Починаючи з 2014 року спостерігається скорочення валового зовнішнього боргу України, на кінець 2015 року він становив 118,7 млрд. дол. США, скоротившись зрівняно з 2014 роком на 7,6 млрд. дол. США. Відносно ВВП обсяг боргу зріс за рік з 95,8% до 131%, це зумовлено нестабільною ситуацією в країні, яка призвела до зростання курсу долара до гривні. У 2017 році зовнішній борг знову зріс на 2,9 млрд. дол. США і на кінець 2017 року становив 115,4 млрд. дол. США, але відносно ВВП обсяг боргу скоротився за рік з 120,6% до 102,8%, що говорить про позитивну тенденцію [2].

Аналізуючи показники зовнішнього боргу до ВВП та зовнішнього боргу до експорту, можна сказати, що якщо у період з 2010-2013 рр. ситуація у країні з зовнішньою заборгованістю була помірна, з 2014 року показники заборгованості погіршилися, але з 2015 року ситуація дещо покращилася.

Зовнішні зобов'язання сектору загального державного управління за весь аналізований період зростали. Так, у 2017 р. вони склали 38,9 млрд. дол. США (34,6% від ВВП) у результаті: проведеної у III кварталі емісії ОЗДП 2017 року обсягом 3 млрд. дол. США, за рахунок якої частково (на 1,7 млрд. дол. США) було реструктуризовано зобов'язання за ОЗДП 2015 року випуску I та II серії; чистих залучень за прямими кредитами уряду на суму 0,5 млрд. дол. США; девальвації долара до інших валют (крім гривні) з початку 2017 року, за рахунок чого борг зріс на 0,9 млрд. дол. США (у тому числі в IV кварталі на 0,1 млрд. дол. США) [3]. Планове погашення зобов'язань за кредитами Stand-by, EFF перед МВФ скоротило державний зовнішній борг на 0,6 млрд. дол. США з початку року [2].

Зовнішні зобов'язання Національного банку за період 2010-2017 рр. мали неоднозначний характер. Так, у 2010-2013 рр. вони скоротились на 2 647 млн. дол. США (з 6% до 1% від ВВП) і склали 1 775 млн. дол. США за рахунок зменшення довгострокових зобов'язань, а вже у 2015 році вони склали 6 708 млн. дол. США (з 1% до 7% від ВВП), за рахунок довгострокових зобов'язань, а саме кредитів, які збільшилися на 3 680 млн. дол. США. З початку 2017 року цей показник зріс на 1,2 млрд. дол. США – до 7,4 млрд. дол. США (6,6% від ВВП) за рахунок: чистих залучень від МВФ на суму 0,7 млрд. дол. США; одержання кредиту від Центрального банку Швейцарії (0,1 млрд. дол. США в I кварталі); курсових змін – 0,4 млрд. дол. США з початку року. У цілому в результаті курсових змін за 2017 рік зовнішній борг державного сектору зріс на 1,3 млрд. дол. США (у тому числі в IV кварталі – на 0,2 млрд. дол. США) [3].

Зовнішній борг сектору інших депозитних корпорацій України за 2010-2017 рр. мав тенденцію до скорочення. Так за 2014-2017 рр. він скоротився втричі – до 6,2 млрд. дол. США станом на кінець 2017 року (5,5% від ВВП). За 2017 рік зовнішній борг українських банків зменшився на 2,7 млрд. дол. США (на 30,5%) за рахунок скорочення: зобов'язань за міжбанківськими кредитами – на 1,6 млрд. дол. США; за депозитами нерезидентів – на 1,2 млрд. дол. США (головним чином короткостроковими – на 1,1 млрд. дол. США) [3].

Зовнішній борг інших секторів економіки за аналізований період мав неоднозначний характер, загалом за 6 років він збільшився на 4 677 млн. дол. США (від 37% до 60% від ВВП) і склав у 2015 році 54 677 млн. дол. США. Загалом короткострокові зобов'язання мали тенденцію до зниження, а довгострокові до збільшення, а саме кредитів, які за період 2010-2015 рр. збільшилися на 6 463 млн. дол. США. Так, на кінець 2017 року становив 53,3 млрд. дол. США (47,5% від ВВП), що на 1,1 млрд. дол. США більше, ніж на початок року. Основними факторами цього стали: зростання заборгованості за торговими кредитами на 1,8 млрд. дол. США; сукупне зменшення заборгованості за негарантованими кредитами на 0,7 млрд. дол. США (її зменшення становило 1,5 млрд. дол. США, однак, за рік обсяги простроченої заборгованості в цілому зросли на 0,8 млрд. дол. США попри скорочення у IV кварталі на 0,4 млрд. дол. США).

Міжфірмовий борг підприємств, що перебувають у відносинах прямого інвестування, мав тенденцію до збільшення у 2010-2013 рр., він збільшився на 5 292 млн. дол. США, за рахунок збільшення торгових кредитів на 2 342 млн. дол. США. Починаючи з 2014 р. міжфірмовий борг скоротився на 2 623 млн. дол. США, і у 2015 році склав 8 562 млн. дол. США (або 9% від ВВП). Але, протягом 2017 року збільшився на 0,9 млрд. дол. США – до 9,5 млрд. дол. США (8,5% від ВВП) [3].

Основною валютою зовнішніх запозичень України за період 2010-2017 рр. був долар США, проте валютна структура зовнішнього боргу України за аналізований період дещо змінилася. Так, якщо у 2011 році частка долара складала 70,7% , то у 2017 році вона збільшилась до 71,4%. Дещо скоротилась питома вага спеціальних прав запозичення: якщо у 2011 році вона складала 13,4%, то у 2017 р. – це вже 12,1%. Частка зовнішньої заборгованості в гривнях залишилася незначною – 0,8% від валового обсягу боргу. Зобов'язання в російських рублях становили 2,0% від валових зовнішніх зобов'язань українських резидентів, тоді як у 2011 р.

вона становила 2,3% [3]. Тобто за період 2011-2017 рр. найістотніше зросла частка долара у валютній структурі зовнішнього боргу України і знизилася частка спеціальних прав запозичення. За розрахованим коефіцієнтом структурних змін Гатєва (0,05), можна зробити висновки, що за цей період відбулися незначні зрушення у валютній структурі зовнішнього боргу.

Отже, загалом ситуація у сфері зовнішньої заборгованості України має нестабільний характер, але попри тяжку економічну та воєнно-політичну ситуацію у країні зовнішній борг відносно ВВП скорочується, що говорить про правильну тактику проведення політики зовнішніх запозичень.

#### Література:

1. Василик О. Д. Державні фінанси України: підручник / О.Д. Василик, К.В. Павлюк. – К.: Центр навчальної літератури, 2004. – С. 527-534.
2. Міністерство фінансів України. Офіційний веб-сайт [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.minfin.gov.ua/>
3. Національний банк України. Офіційний веб-сайт [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua/>

**ПЛЮЩАКОВ Є.В.,**  
студент ОС «Магістр»  
спеціальності «Економіка»  
Маріупольський державний університет  
(Україна)

### МАСШТАБИ ДІЯЛЬНОСТІ ТРАНСНАЦІОНАЛЬНИХ КОРПОРАЦІЙ НА СВІТОВОМУ РИНКУ

Сучасні ТНК відрізняються від своїх попередників масштабами, формами та структурою організації діяльності, стратегією трансграничних операцій. Характерною рисою сучасного етапу транснаціоналізації є величезний масштаб операцій ТНК. Насамперед, це виявляється у значному зростанні кількості злиттів та поглинань серед ТНК та їх зарубіжних філій.

Обсяги діяльності транснаціональних корпорацій характеризуються є, дійсно, масштабними. Найбільші ТНК розпоряджаються коштами, що перевищують розмір національного доходу багатьох суверенних національних держав, а міжнародний характер операцій ставить їх практично поза контролем будь-яких національних органів влади.

Аналізуючи склад групи найбільших ТНК світу та зміну в останні 10 років, можна сказати, як змінювались домінуючі ТНК світу та країни їх географічної приналежності. Згідно з рейтингами «Fortune Global 500», підготовленими журналом «Fortune», в 2007 та 2017 роках, десятка найбільших ТНК світу за обсягами доходів у ці роки виглядає наступним чином (табл. 1.1) [2].

Таблиця 1

**10 найбільших ТНК зі списку Fortune Global 500 (2007/2017 рр.)**

№	Роки			
	2007		2017	
	Назва	Країна	Назва	Країна
1	Wal-Mart Stores	США	Walmart	США
2	Exxon Mobil Corp.	США	Stade Grid	Китай
3	Royal Dutch Shell plc	Нідерланди	Sinopec Group	Китай
4	BP p.l.c.	Великобританія	China National Petroleum	Китай
5	Toyota Motor Corp.	Японія	Royal Dutch Shell	Нідерланди
6	Chevron Corporation	США	Toyota Motor	Японія
7	ING Group	Нідерланди	Volkswagen	Німеччина
8	Total S.A.	Франція	BP	Великобританія
9	General Motor Corp.	США	Exxon Mobil	США
10	ConocoPhillips	США	Berkshire Hathaway	США

З метою дослідження структурних змін, що відбулись у географічному розподілу найбільших ТНК світу протягом останніх 10 років, було розраховано коефіцієнт Гатєва та структурних змін. Розраховані коефіцієнти дорівнюють  $K_T=0,37$  та  $K_{стр.змін}=0,03$ , отже, можна зробити висновок, що за останні десять років географічна структура провідних ТНК світу змінилася на 37%. Такі зміни відбулись через збільшення частки країн, що розвиваються, а саме – Китаю, та зменшення частки розвинених країн. У 2007 році серед десяти найбільших ТНК у світі були 5 американських та жодної китайської компанії, а у 2017 в десятці – 3 американських та 3 китайських компанії.

Американська редакція видання Forbes представила рейтинг 2000 найбільших ТНК світу. Список складається на підставі декількох критеріїв: доходи, прибуток, вартість активів компанії, кількість співробітників та її ринкова вартість. Оскільки використання якого-небудь одного параметра призведе до необ'єктивної і неповної оцінки, Forbes використовує коефіцієнт, який в рівній мірі враховує чотири параметри. В 2017 році серед 10 найбільших ТНК Китай твердо займає дві лідируючі позиції, в порівнянні з минулими періодами, в яких США закріплювали ці місця за собою (табл.1.2) [1].

Сукупні показники 10 найбільших компаній в 2018 році складають 1,5 трлн. дол. виручки, 312,3 млрд. дол. прибутку. Вони управляють активами на 23,5 трлн. дол., а ринкова капіталізація досягає 3,5 трлн. дол.

Таблиця 2

**Рейтинг Forbes найбільших транснаціональних корпорацій світу, 2018 р.**

№	Компанія	Країна	Дохід, млрд. дол.	Прибуток, млрд. дол.	Активи, млрд. дол.	Ринкова капіталізація, млрд. дол.	Співробітники
1	ICBC	Китай	165,3	43,7	4210,9	311,0	453 048
2	China Construction Bank	Китай	143,2	37,2	3631,6	261,2	352 621
3	JPMorgan Chase	США	118,2	26,5	2609,8	387,7	252 539
4	Berkshire Hathaway	США	235,2	39,7	702,7	491,9	377 000
5	Agricultural Bank of China	Китай	129,3	29,6	3439,3	184,1	487 307
6	Bank of America	США	102,9	20,3	2328,5	313,5	209 000
7	Wells Fargo	США	102,1	21,7	1915,4	265,3	262 700
8	Apple	США	247,5	53,3	367,5	926,9	123 000
9	Bank of China	Китай	118,2	26,4	3204,2	158,6	311 133
10	Ping An Insurance Group	Китай	141,6	13,9	1066,4	181,4	342 550

Аналізуючи 50 найбільших транснаціональних корпорацій у світі за даними рейтингу Forbes 2000, можна судити про суттєвий розрив у показниках ринкової капіталізації ТНК. Так, 11 ТНК із 50 найбільших корпорацій світу у 2018 році мають майже таку саму сукупну капіталізацію, як і решта 39. Найбільша капіталізація спостерігається в сферах, пов'язаних з комп'ютерами, програмним забезпеченням та електронікою. Найбільшу капіталізацію у 2018 році мають: Microsoft – 750,6 млрд. дол., Alphabet – 766,4 млрд. дол., Apple – 926,9 млрд. дол., а їх сукупна капіталізація перевищує 2,4 трлн. дол. (табл.1.3).

Таблиця 3

**Розподіл 50 найбільших ТНК у світі за обсягами капіталізації, 2018 р.**

Капіталізація, млрд. дол.	Кількість компаній, од.	Назви компаній	Сукупна капіталізація, млрд. дол.
57,8-275,074	39	China Construction Bank, Agricultural Bank of China, Wells Fargo, Bank of China, Ping An Insurance Group, Toyota Motor, AT&T, Volkswagen Group, HSBC Holdings, Verizon Communications, BNP Paribas, Chevron, Allianz, Walmart, China Mobile, Total, Sinopec, Daimler, PetroChina, Banco Santander, China Merchants Bank, AXA Group, Comcast, China Life Insurance, BP, Mitsubishi UFJ Financial, Bank of Communications, Softbank, BMW Group, Anheuser-Busch InBev, Royal Bank of Canada, Gazprom, Pfizer, Itaú Unibanco Holding, Nippon Telegraph & Tel, Sberbank, Nestle, Intel, Morgan Stanley	5864,3
275,075-492,34	8	ICBC, JPMorgan Chase, Berkshire Hathaway, Bank of America, Royal Dutch Shell, ExxonMobil, Samsung Electronics	2480,6
492,35-709,624	0	-	-
709,625-926,9	3	Alphabet, Microsoft, Apple	2443,9

Для більш детального аналізу розподілу 50 найбільших ТНК у світі за капіталізацією слід розрахувати коефіцієнти концентрації для 5 найбільших за капіталізацією ТНК. Коефіцієнт концентрації для найбільших 5 ТНК в структурі 50 найбільших корпорацій становить 30,2%, що свідчить про те, що на 5 найбільших ТНК приходить майже третина капіталізації 50 найбільших ТНК та про нерівномірний розподіл вартості корпорацій.

Географія лідерів списку у 2018 році охоплює 63 країни. Майже всі найбільші ТНК за національною приналежністю відносяться до США, Китаю, країн ЄС та Японії [1]. За оцінками фахівців, загалом, найбільш транснаціоналізованими з країн є Гонконг (86%), Ірландія (64%), Бельгія і Люксембург (59%), Сінгапур (59%), Естонія (47%). В інших країнах індекс транснаціоналізації значно менший: у Бразилії 15%, у Росії 14, у Німеччині 11, у Китаї 10, в Японії 2% [3].

ТНК контролюють до 40% промислового виробництва у світі, половину міжнародної торгівлі. Обсяг виробленої продукції на підприємствах ТНК щорічно перевищує 6 трлн. доларів. На них працюють 73 млн. співробітників, тобто кожен десятий зайнятий у світі, виключаючи сільське господарство. Чисельність



персоналу транснаціональних фірм дуже велика. Наприклад, в компанії "Walmart" – 2 300 тис. осіб, в "Volkswagen" працює близько 642 тис. осіб, "Ford Motor" - 202 тис. осіб, "Apple" - 123 тис.

Кількість ТНК зростає швидкими темпами: в 1970 р. у світі налічувалося 7,3 тис. ТНК, їх оборот становив близько 626 млрд. доларів. На початок 90-х рр. їх кількість становила 37 тис. з оборотом в 7 млрд. доларів, а в 2012 р. в світі налічувалося близько 82 тис. Зростання кількості ТНК пояснюється багатьма причинами, серед яких на першому місці знаходиться конкуренція, що змушує знижувати витрати, збільшуючи масштаби виробництва і вводячи новітні технології, шукати нові ринки, дешеву робочу силу, розміщувати виробництво там, де нижче оподаткування тощо.

Значення ТНК в міжнародному виробництві, торгівлі, фінансах і у всіх інших сферах безперервно збільшується. Ядро світогосподарської системи складають близько 100 ТНК, що зосередили у своїх руках практично необмежену економічну владу і закріпили за собою близько третини всіх іноземних капітальних вкладень. Роль ТНК в сучасному світовому господарстві оцінюють за допомогою наступних показників:

- ТНК контролюють приблизно 2/3 світової торгівлі, причому 40% цієї торгівлі здійснюється всередині ТНК, тобто вона відбувається не за ринковими цінами, а за так званими трансфертними цінами, які формуються не під тиском ринку, а під довгостроковою політикою материнської корпорації;

- на них припадає близько 1/2 світового промислового виробництва;

- на підприємствах ТНК працює приблизно 10% всіх зайнятих у несільськогосподарському виробництві (з них майже 60% працюють у материнських компаній, 40% - в дочірніх підрозділах);

- ТНК контролюють приблизно 4/5 всіх існуючих у світі патентів, ліцензій і ноу-хау (мають вагомую роль у світових науково-дослідних і дослідно-конструкторських розробках – НДДКР).

Галузева структура ТНК диверсифікована: 60% міжнародних компаній зайняті в сфері виробництва (вони спеціалізуються, насамперед, на електроніці, автомобілебудуванні, хімічній і фармацевтичній промисловості), 37% - у сфері послуг і 3% - у видобувній промисловості і сільському господарстві.

Загальний обсяг продажів 200 провідних ТНК перевищує сукупний ВВП 180 країн світу, що складає більше 30% світового ВВП при кількості зайнятих менше однієї третини світового населення. Об'єктивно ТНК сприяють розвитку промисловості, змінюють структуру народного господарства країн і тим покращують становище цих держав у міжнародному поділі праці (МПП) і міжнародних економічних відносинах. Сучасні ТНК підсилюють процес інтернаціоналізації світової економіки, активно використовують МПП і сприяють встановленню нових його схем.

Таким чином, транснаціональні корпорації продемонстрували свою здатність порушувати ізоляцію економік, залучаючи їх у єдиний процес зі світовим економічним співтовариством. Вони служать найважливішим засобом передачі нових технологій, поширення інформації про нові продукти, в результаті чого змінюються громадські переваги. ТНК мають більші можливості впливу на економіку країн перебування. Операції між підрозділами ТНК, розташованими в різних країнах, являють собою істотну частину зовнішньоторговельних оборотів і розрахунків навіть великих західних країн. Глобалізація діяльності корпорацій дозволяє їм переводити з країни в країну в своїх інтересах величезні ресурси. Конкретний прояв впливу ТНК на економіку тієї чи іншої країни залежить від економічної потужності суб'єктів відносин, положення філій і дочірніх компаній ТНК в країні перебування.

#### Література:

1. Офіційний сайт журналу Forbes [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.forbes.com/global2000/>;
2. Офіційний сайт журналу Fortune [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://fortune.com/global500/>;
3. World Trade Organization, WTO [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.wto.org>

**САБАДИР Д.Р.,**

студент ОС «Магістр» спеціальності  
«Міжнародні економічні відносини»

Маріупольський державний університет  
(Україна)

### СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ ЗОВНІШНЬОЇ ЗАБОРГОВАНОСТІ УКРАЇНИ

Зовнішній борг – сукупність боргових зобов'язань держави перед нерезидентами (незалежно від того, в якій національній валюті номіновано зобов'язання), що виникли в результаті запозичення держави на зовнішньому ринку. Тобто це заборгованість кредиторам за межами даної країни, і зовнішній борг має у своїй основі вплив капіталу з держави. Зовнішній борг виникає при мобілізації державними органами управління фінансових ресурсів, що перебувають за кордоном. Тому власниками зовнішнього боргу виступають компанії, банки, державні установи різних країн, а також міжнародні фінансові організації [2; 4].

Дослідження етапів формування зовнішнього боргу України та показників його динаміки (рис.1) демонструє, що ситуація у сфері зовнішньої заборгованості є достатньо складною і нестабільною. Сьогодні для України характерне зростання зовнішнього боргу, однією з причин якого є збройний конфлікт на сході країни [1].

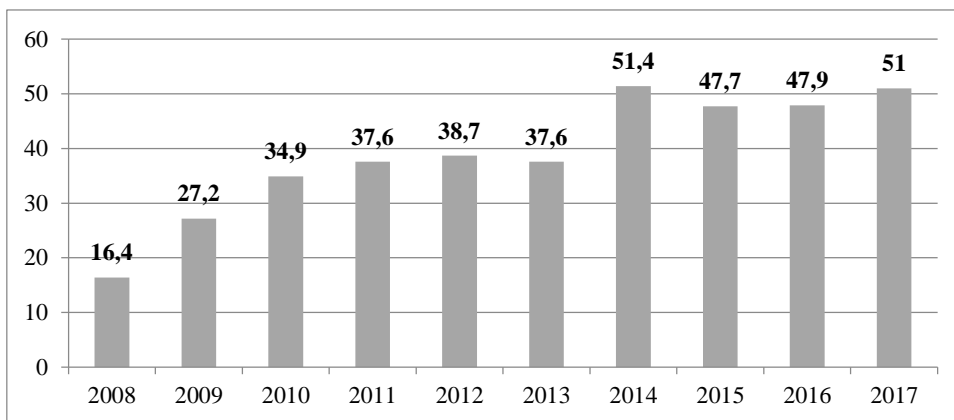


Рис. 1. Динаміка зовнішнього боргу України у 2008-2017 рр., млрд. дол.

Зовнішній борг виникає внаслідок фінансових запозичень держави, договорів і угод про надання кредитів та позик, пролонгації та реструктуризації боргових зобов'язань минулих років. Сукупність боргових зобов'язань держави містить також гарантований державою борг, що виникає внаслідок прийнятих на себе державою гарантій за зобов'язаннями третіх осіб, або прийняті на себе державою зобов'язання третіх осіб. Незважаючи на суттєве зростання зовнішнього боргу в 2017 році в порівнянні з 2000 роком, співвідношення державного та гарантованого державою боргу майже не змінилось (рис. 2) [1].

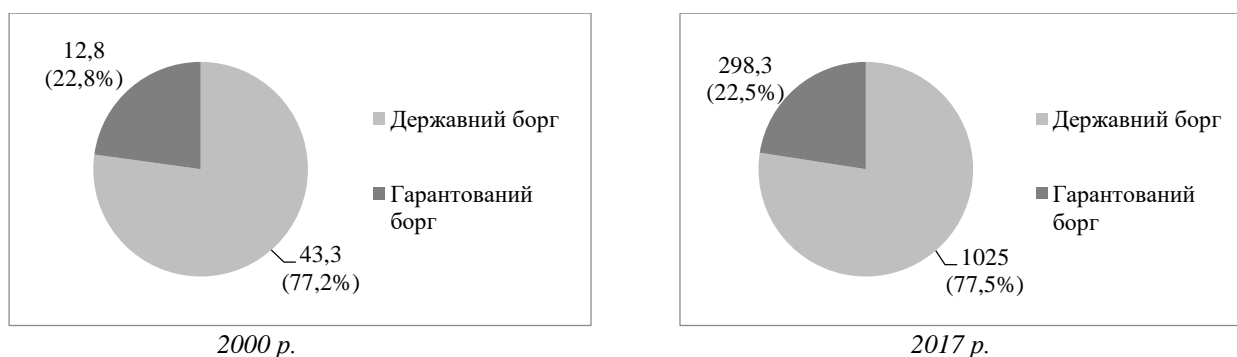


Рис. 2. Структура зовнішнього боргу у 2000 р. і 2017 р. (млрд. грн. і %)

Відношення обсягу зовнішнього боргу до ВВП визначає рівень боргової залежності економіки від зовнішнього фінансування. За 2007-2017 роки зовнішній борг у відсотках до ВВП зріс з 8,7% до 46,9%.

Рівень зовнішньої заборгованості на душу населення є одним з показників, який відображає соціальний ефект державної заборгованості, оскільки дає можливість оцінити обсяги відволікання фінансових ресурсів з державного бюджету на обслуговування та погашення заборгованості, замість соціального спрямування вилучених коштів. Рівень зовнішньої заборгованості на душу населення за 10 років зріс в 2,4 рази. Зростання показника співвідношення зовнішнього боргу і експорту товарів та послуг (з 32,3% у 2012 р. до 91,1% у 2017 р.) свідчить про зростання зовнішньоторгового навантаження на українську економіку.

Аналіз валютної структури зовнішнього боргу України показує, що українські зовнішні зобов'язання переважно емітовані в доларах США – 72%, частка СПЗ (спеціальні права запозичення) також досить значна – 12%, що пояснюється кредитуванням України з боку МВФ. Серед інших валют домінуюче місце посідає євро – 13%.

У межах допомоги розвитку Україна співпрацює з міжнародними фінансовими організаціями та інтеграційними угрупованнями (МВФ, МБРР, ЄС), що також призводить до формування зовнішньої заборгованості перед цими установами. Щодо прогнозів ситуації у сфері зовнішньої заборгованості, очікується, що складною буде ситуація у 2018-2024 рр., адже на 2018 р. припадає найбільша частка виплат МВФ, а на 2020 та 2024 рр. – Європейському союзу. Загалом усі вже існуючі зовнішні боргові зобов'язання Україна повинна погасити до 2040 р.

В цілому, стрімке зростання валового зовнішнього боргу призвело до поглиблення кризи платоспроможності та зниження міжнародних кредитних рейтингів України до переддефолтного рівня. Впродовж останніх років посилюється борговий тиск на державний бюджет, питома вага сукупних платежів за державним зовнішнім боргом у доходах бюджету збільшилась із 19,5% до 66,2%. Такі тенденції сигналізують

про слабкість розвитку вітчизняного фінансового ринку та можливостей рефінансування боргу за рахунок внутрішніх резервів. Серед чинників, які зумовлювали зростання боргового навантаження, слід виділити:

– девальвацію гривні, внаслідок чого збільшились не лише обсяг боргу в національній валюті, а й вартість його обслуговування;

– різке падіння реального ВВП, яке загостило бюджетний ризик;

– зниження внутрішнього споживчого попиту внаслідок інфляційних процесів та безробіття.

Скорочення споживчого попиту спостерігалось за всіма споживчими цілями, насамперед, на продукти харчування, а також на житло, воду, електроенергію, газ та інші види палива;

– негативний вплив реальної процентної ставки НБУ на боргову сферу та обмеження функціонування ринку позичкового капіталу.

Отже, боргова політика в Україні потребує трансформації та використання досвіду інших країн. Стратегічною метою повинно стати підвищення рівня боргової стійкості та фінансової (зокрема, зовнішньоборгової) безпеки держави в цілому.

Україні необхідна розробка довгострокової стратегії управління зовнішнім боргом, яка б містила апробовані у світі інструменти, а саме: розвиток експортного потенціалу і зменшення некритичного імпорту; використання механізмів ринкової конверсії боргових зобов'язань в облигації; заміна боргових джерел фінансування на іноземні прямі та портфельні інвестиції; викуп зі знижкою боргів на вторинному ринку і переведення їх у зобов'язання, які підлягають оплаті в національній валюті; здійснення жорсткої бюджетної політики і за рахунок цього отримання фактичного профіциту державного бюджету; постійна підтримка високого кредитного рейтингу країни тощо.

#### Література:

1. Боргова статистика / Міністерство фінансів України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.minfin.gov.ua/news/borg/borhova-statystyka>
2. Вахненко Т.П. Зовнішні боргові зобов'язання у системі світових фінансово-економічних відносин: [моногр.] / Т.П. Вахненко. – К.: Фенікс, 2015. – 536 с.
3. Гедзь О. Зарубіжний досвід управління державним боргом та можливості його імплементації в Україні / О. Гедзь // Науковий блог Національного університету «Острозька академія». – 2015. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://naub.oa.edu.ua/2015/zarubizhnyj-dosvid-upravlinnja-derzhav/>
4. Зражевська Н.В. Зовнішній державний борг у фінансовій системі України / Н.В. Зражевська. – К.: КНУ ім. Т.Шевченка, 2006. – 240 с.

**УШАКОВА О.О.,**  
студентка II курсу  
спеціальності «Економіка»  
Маріупольський державний університет  
(Україна)

### ЩО КРАЩЕ ДЛЯ ЕКОНОМІКИ КРАЇНИ: ПАДІННЯ АБО ЗРОСТАННЯ КУРСУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ВАЛЮТИ?

У серпні 1998 року гривня знецінилася майже утричі, після чого курс став більше 5 грн. за долар і залишався на такому рівні 10 років.

Через глобальну фінансову кризу 2008 курс гривні впав з 5,1 до 8 грн. за долар.

На такому рівні він протримався до зими 2014 року - після втечі з України президента Януковича гривня почала швидко падати, і досягла 10 грн. за долар.

Впродовж усього 2014 гривня продовжувала втрачати свою вартість, а наприкінці того року курс обвалився до 15-16 грн. за долар.

У лютому 2015 року Національний банк відмовився від політики фіксованого курсу, яка діяла від запровадження гривні, і перейшов до формування плаваючого курсу, який визначається на міжбанківському валютному ринку.

26 лютого 2015 року курс гривні сягнув історичного мінімуму - понад 30 грн. за долар. Проте згодом гривня зміцнилася.

На початку 2016 року долар коштував 24 гривні. До кінця літа поточного року гривня знову дещо втратила у вартості і від початку року девальвувала на 6%. При цьому лише за серпень девальвація склала 2,6%. На кінець серпня 2016 року офіційний курс гривні до долара становив 26,08.

Наприкінці серпня Нацбанк був змушений повернутися до валютних інтервенцій. У НБУ визнали, що "у серпні після п'яти місяців ревальваційного тренду помірно зросла волатильність обмінного курсу гривні, особливо на готівковому валютному ринку". Там пояснюють це загостренням ситуації на Донбасі та в Криму і затримкою зовнішнього фінансування.

"Девальваційний тиск на гривню посилюється головним чином через загострення ситуації навколо Криму та на сході країни та сезонне зростання попиту на готівку в іноземній валюті. Також психологічний тиск на попит на валюту мало відтермінування отримання офіційного зовнішнього фінансування",- йдеться у Макроекономічному та монетарному огляді НБУ за серпень.

Понад рік - від початку серпня минулого року Україна не отримувала нових порцій кредиту від МВФ, до якої прив'язано і левову частку допомоги інших фінансових донорів України.

Деякі економісти вважають, що гривня - одна із найбільш недооцінених валют світу. Вони посилаються на так званий "Індекс Біг-Маку" (Big Mac index), який розраховує журнал Economist від 1986 року. Цей індекс розраховується на основі того, яка кількість доларів потрібна для того, аби купити Біг-Мак.

У січні 2016 року у США він коштував 4,93 доларів, а в Україні - 1,54 долари. Отже за цим індексом, гривня недооцінена на майже 70% і мала б коштувати 7,3 грн. [1]

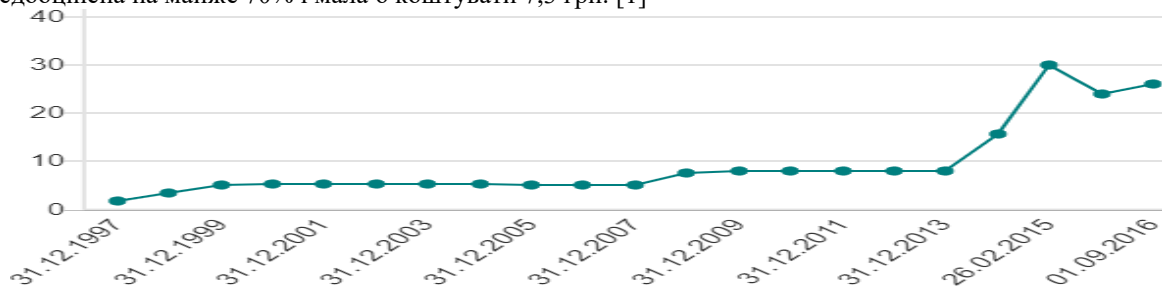


Рис.1 Офіційний курс гривні до долара США, 1996-2016 рр.

[Данні НБУ інтернет ресурс bank.gov/]

Таким чином, валютний курс дозволяє оцінювати вартість наших національних товарів в зарубіжних грошах, а ціни іноземних товарів переводити в національну валюту. Підвищення міжнародної вартості національної грошової одиниці (падіння валютного курсу) супроводжується здешевленням іноземних товарів для нас і подорожчанням наших товарів для іноземців. Зниження міжнародної вартості наших грошей (підвищення валютного курсу) означає, що зарубіжні товари стають для нас дорожче, а наші товари для жителів інших країн обійдуться тепер дешевше, ніж раніше.

З одного боку, знецінення національної валюти означає, що експорт закордонним компаніям тепер обходиться дешевше, зарубіжні фірми можуть затратити менше власних грошових одиниць для придбання одного і того ж товару. Однак у сучасному світі виробництво рідко коли відбувається за принципом миттєвої покупки. Експортні контракти довго обговорюються і укладаються на досить тривалі терміни. Тому навіть якщо ціна одиниці експорту зменшилася, обсяг експортних закупівель не може бути відразу збільшений унаслідок дії контрактів. Лише коли термін контракту підійде до кінця, зарубіжні фірми можуть прийняти рішення про розширення обсягів експорту.

З іншого боку, навіть якщо ми уявимо собі ідеальну економіку, в якій контракти можуть бути переглянуті в будь-який момент часу, є ще сторона виробництва. Вітчизняні виробники, що випускають продукцію на експорт, не зможуть за одну ніч збільшити обсяг виробництва навіть при дуже значному зростанні попиту на свою продукцію. Будівництво заводу, наймання персоналу, оформлення експортної документації - все це вимагає певного, іноді значного, часу.

Знецінення національної валюти означає подорожчання імпорту. Але імпорт - це теж результат і ціни, і обсягу. Коли ціна імпортованих поставок зростає для національних споживачів, динаміка обсягу імпорту залежить від реакції покупців. Імпорт може не скорочуватися або незначно скорочуватися в тому випадку, коли цінова еластичність внутрішнього попиту на імпортовану продукцію невелика (імпорт нееластичний за ціною).

Крім того, раз імпортовані товари та послуги задовольняли будь-яку потребу внутрішніх споживачів, ця потреба раніше буде мати місце. Тут важливу роль відіграє швидкість імпортозаміщення: якою мірою вітчизняна продукція може задовольнити цю ж потреба індивідів і фірм; як швидко вітчизняні виробники зможуть освоїти або збільшити обсяги випуску заміної продукції.

При підвищенні курсу національної валюти внутрішні ціни стають менш конкурентоспроможними, ефективність експорту падає, що може призвести до стагнації експортних галузей національного виробництва. Імпорт, навпаки, розширюється. Стимулюється приплив у країну іноземних і національних капіталів, збільшується вивезення прибутків на іноземні капіталовкладення. Зменшується реальна сума зовнішнього боргу, вираженого в іноземній валюті.

В умовах плаваючих валютних курсів посилюється вплив їх змін на рух капіталів, особливо короткострокових, що позначається на валютно-економічному стані окремих держав. У результаті приплив спекулятивних іноземних капіталів у країну, курс валюти якої підвищується, може тимчасово підвищити обсяг позикових капіталів і капіталовкладень, що використовується для розвитку економіки і покриття дефіциту державного бюджету. Відтік капіталів з країни призводить до їх нестачі, зменшенню інвестицій, зростання безробіття. Наслідки коливань валютного курсу залежать від валютно-економічного потенціалу країни, її експортної квоти, позиції в міжнародних економічних відносинах. Валютний курс є об'єктом боротьби між країнами, національними експортерами та імпортерами, джерелом міждержавних протиріч. [2]

Найістотніші чинники вплив їх на валютний курс

- темпи зростання продуктивності праці, темпи зростання ВВП країни, місце і роль країни у світовій торгівлі;

- на валютний курс, на паритет купівельної спроможності впливає співвідношення темпів інфляції в різних країнах. Чим вищі темпи інфляції, тим нижчим буде валютний курс валюти даної країни;

- різниця відсоткових ставок у різних країнах. Зміна відсоткових ставок у країні впливає на міжнародний рух капіталів. Підвищення відсоткової ставки стимулює приплив іноземних капіталів, що за інших рівних обставин підвищує валютний курс. Зниження відсоткових ставок заохочує відплив капіталу, зокрема й національного, за кордон і спричинює відповідне зниження валютного курсу;

- міра використання валюти в зовнішньоекономічних відносинах, ступінь використання її в міжнародних розрахунках;

- міра довіри до валюти на національному та світовому ринках. Довіра до валюти залежить від стану економіки країни, визначається також стабільністю політичної обстановки, чинниками, що вже були розглянуті (темпи зростання ВВП, продуктивності праці, інфляції, рівень відсоткових ставок тощо). Йдеться не тільки про сьогоденний стан цих показників, а й перспективи їхньої динаміки в майбутньому;

- стан платіжного балансу, що займає центральне місце в системі балансів міжнародних розрахунків.

Платіжний баланс являє собою співвідношення суми платежів, які країна здійснила за кордоном, та надходжень, що вона отримала з-за кордону за певний період. [3]

Таким чином, зміни курсу валют впливають на перерозподіл між країнами частини сукупного суспільного продукту, яка реалізується на зовнішніх ринках. Коливання валютного курсу впливають на співвідношення експортних та імпорتنих цін, конкурентоспроможність фірм, прибуток підприємств. Різкі коливання валютного курсу посилюють нестабільність міжнародних економічних, зокрема валютно-кредитних і фінансових, відносин, викликають негативні соціально-економічні наслідки, втрати одних і виграти інших країн

#### Література:

1. Національний банк України – офіційний веб сайт – bank.gov/
2. Гроші та кредит: Підручник. – 3-тє вид., перероб. і доп. / М. І. Савлук, А.М. Мороз, М.Ф. Пуховкіна та ін.; За заг. ред. М. І. Савлука. – К.: кнеу, 2002. – 598 с.
3. [https://stud.com.ua/24729/ekonomika/vpliv\\_valyutnogo\\_kursu\\_mizhnarodni\\_ekonomichni\\_valyutno\\_kreditni\\_vidnosini](https://stud.com.ua/24729/ekonomika/vpliv_valyutnogo_kursu_mizhnarodni_ekonomichni_valyutno_kreditni_vidnosini)

**ШКУРАТ О.О.,**

студентка ОС «Магістр»

спеціальності «Міжнародні економічні відносини»

Маріупольський державний університет

(Україна)

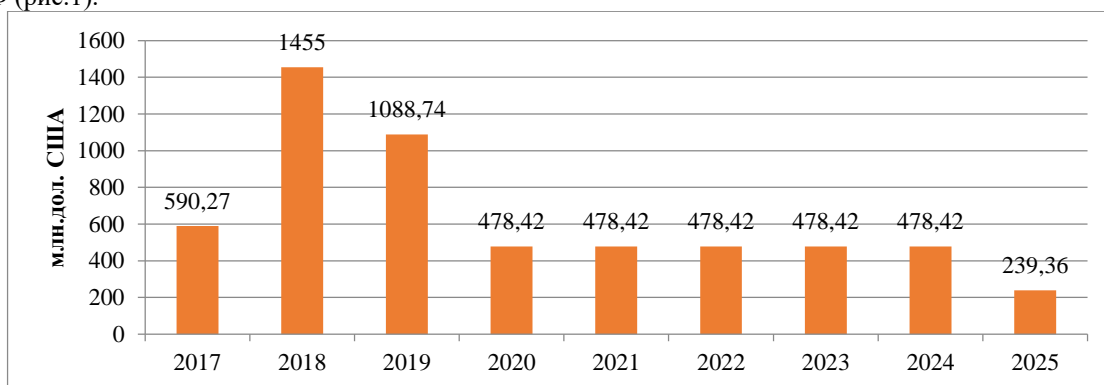
### ПРОБЛЕМА ЗОВНІШНЬОЇ ЗАБОРГОВАНОСТІ УКРАЇНИ ТА ШЛЯХИ ЇЇ РОЗВ'ЯЗАННЯ

Сучасна економічна ситуація в Україні наразі перебуває у дуже складному становищі. Події які трапились у 2014 році в Україні стали наслідком політичної, фінансово-економічної та банківської кризи. Складне політичне становище та нестабільне воєнне положення в країні значно підірвало фінансовий стан держбюджету та можливість стрімкого розвитку України. Одним із найвпливовіших чинників, який відчутно гальмує розвиток країни, є зростання до значних об'ємів боргового навантаження, надмірне залучення коштів з нераціональністю їх використання перешкоджають довгостроковому економічному зростанню та ставлять під загрозу стан фінансової безпеки. Тому Україні необхідно як найшвидше вдосконалити управління державним боргом та його обслуговування, оскільки тільки ефективна боргова політика може підвищити рівень боргової безпеки, дозволить знизити розмір дефіциту державного бюджету та сприяти економічній міцності країни та майбутньому зростанню.

Станом на початок жовтня 2018 року валовий обсяг зовнішнього боргу України становив 113,8 млрд дол. США. По оцінкам експертів за пару років Україна із "середньозаборгованої" країни, коли співвідношення зовнішнього боргу до ВВП було на рівні 40-45%, перетворилася в "сильнозаборговану" країну [3]. Основними позичальниками на міжнародному ринку є МВФО, а саме Міжнародний валютний фонд, який є найважливішим кредитором у глобальному масштабі. Загальна сума заборгованості України перед МВФ на 2018р. становить 12,1 млрд.дол. США.

Наразі Україна наблизилась до того моменту, коли потрібно повертати заборгованість по наданим кредитам з боку МВФ. Фактично протягом наступних трьох років треба погасити майже 3 млрд. дол. лише Фонду, не враховуючи інші займи[1]. Найбільш тяжкий період передбачається на 2018-2019 рр.

Враховуючи ситуацію в країні, треба розуміти що без нових кредитів фактично неможливо здійснити погашення дійсних. Міністерство фінансів України встановило графік, щодо погашення боргу по кредитах перед МВФ (рис.1).



**Рис.1. Графік виплат заборгованості по кредитах України перед МВФ на 2017-2025рр., млн.дол. США[2]**

Задля виконання плану виплат у короткострокових перспективах не має інших варіантів, аніж продовження співпраці з Міжнародним валютним фондом. Ця підтримка має бути хоча б для того, щоб підтримувати стан валютних резервів і направляти гроші на погашення боргу перед самим Фондом. Протягом 2017-2018рр. Україна вже почала повертати МВФ позики. Однак без додаткових займів країни буде не в стані обслуговувати зовнішню заборгованість та нараховані проценти по боргам. При такому економічному становищі дефолт буде неминучий.

Світовий досвід має різні варіанти реструктуризації заборгованості, яка утворюється залежно від договірних домовленостей між кредиторами і позичальниками капіталу. Існують наступні шляхи реструктуризації зовнішнього боргу (табл.1).

*Таблиця 1*

**Способи реструктуризації зовнішньої заборгованості**

Шляхи реструктуризації	Особливості
<b>Сек'юритизація</b>	Емісія дебітором нових боргових зобов'язань у вигляді облігацій, які обмінюються на старий борг чи продаються на відкритому ринку
<b>Конверсія</b>	Конверсія боргу являє собою перетворення боргових зобов'язань, за якими не виплачуються відсотки (або занадто обтяжливих боргових зобов'язань) у нові зобов'язання, які поліпшують стан позичальника або у фінансовому відношенні, або з точки зору перспективи
<b>Викуп</b>	Купівля країною-позичальницею власних боргових зобов'язань на відкритому ринку зі значною знижкою.
<b>Списання</b>	Такий випадок виникає лише тоді, коли іноземні зобов'язання перевищують платоспроможність певної країни. Така ситуація не стимулює економічного зростання, і додатковий «борговий навіс» знижує доходи громадян і гальмує національні інвестиції.

Прийняття будь-яких заходів щодо реструктуризації зовнішньої заборгованості Україна повинна чітко сформулювати свої стратегічні цілі і урахувати всі варіанти, тому що не завжди це позитивно впливає на стан країни в цілому. Своїми діями уряду потрібно переконати валютний фонд у тому, що саме часткове списання боргу може піти на користь, як для самої країни так і для організації в цілому. Задля цього уряд має переглянути свій фінансовий план і діяти у довгостроковій перспективі. На сьогоднішній день залучені кошти ідуть не на економічний розвиток України, а на поточні витрати – реструктуризація частки боргу, поповнення фондів (у т.ч. Пенсійного фонду). У цьому випадку, така ситуація негативно позначиться на макроекономічній стабільності країни та кредитному рейтингу. Наслідками стануть зниження експортно-імпоротної діяльності та негативний вплив на інвестиційну привабливість[4]. Саме так країна перетвориться у безнадійного боржника і не зможе регулювати навіть поточну ситуацію в країні, рівень життя значно погіршиться і потенціал держави згасне.

Задля недопущення негативної ситуації Україна повинна направити усі зусилля на розвиток економіки у довгостроковій перспективі. Доцільно зменшити обсяги боргу та сплату відсотків міжнародним кредиторам, розробивши стратегію переорієнтування на ринкові джерела фінансування та збільшення частки внутрішніх запозичень у структурі державного боргу. Також треба спрямувати державну політику на підвищення податкоспроможності господарського та фінансового сектору держави, підвищення інвестиційної привабливості вітчизняної економіки тощо. Пріоритетами держави в борговій політиці повинні бути: удосконалення системи управління державним боргом; ефективна реалізація національних інтересів на міжнародній арені; якісне управління зобов'язаннями та підтримка кредитного рейтингу країни; забезпечення ефективності використання інвестиційних коштів бюджету та інші.

Саме використання великого потенціалу країни (ресурсів, кваліфікаційних фахівців, тощо), перетворення країни на високотехнологічну державу має бути основним виходом України з рецесії, стабілізації валютного курсу і покращення інвестиційного клімату для залучення коштів. Тільки у цьому разі Україна зможе подолати кризову ситуацію і забезпечити погашення зовнішньої заборгованості.

#### Література:

1. Офіційний сайт Міжнародного Валютного Фонду [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.imf.org>
2. Офіційний сайт Міністерства фінансів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.minfin.gov.ua/>
3. Офіційний сайт Національного банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://bank.gov.ua/control/uk/index>
4. Українська призма: співпраця України з міжнародними фінансовими організаціями [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.fes.kiev.ua/new/wb/media/publikationen/prizma\\_ukr\\_int\\_2014.pdf](http://www.fes.kiev.ua/new/wb/media/publikationen/prizma_ukr_int_2014.pdf)

**ЮШИНА А.В.,**

студентка II курсу

спеціальності «Міжнародні економічні відносини»

Мариупольський державний університет

(Україна)

### СОТРУДНИЧЕСТВО УКРАИНЫ С МЕЖДУНАРОДНЫМИ ФИНАНСОВЫМИ ОРГАНИЗАЦИЯМИ

Международный кредит представляет собой движение ссудного капитала в сфере международных экономических отношений, связанное с предоставлением товарных (предоставляются экспортерами импортерам в виде отсрочки платежа за проданные товары или оказанные услуги) и валютных ресурсов (предоставляемые банками в денежной форме: в валюте страны-должника, в валюте страны-кредитора, в валюте третьей страны, в международной счетной денежной единице). [2, 256]

Иностранные среднесрочные и долгосрочные кредиты страны привлекают для инвестирования в экономику, а краткосрочные - для внешнеторговых связей. Кроме того, иностранные кредиты используются для покрытия дефицитов платежных балансов, бюджетов, для осуществления структурных изменений в переходных экономиках, преодоления глубоких кризисных явлений и т.п. Как заемщик на международном кредитном рынке, Украина сотрудничает со многими иностранными государственными и международными финансово-кредитными организациями. Однако, низкий кредитный рейтинг Украины, который в 2014 г. снизился до отрицательного уровня, не дает возможности государству эффективно занимать средства на открытом кредитном рынке, а сотрудничество с институциональными кредиторами становится особенно актуальным.

Важность международного кредитования для Украины заключается в том, что благодаря ему государство привлекает средства, которые направляются на решение проблем фискально-бюджетной системы и структурной модернизации экономики страны. [6, 66]

Как свидетельствуют данные табл. 1, объемы внешнего долга Украины постоянно увеличивались с незначительным сокращением в 2009 и в 2013 гг. Объем внешнего долга за период 2009-2017 гг. вырос в 1,8 раз и по состоянию на начало 2017 г. составил 48 989 млн. долл. США.

Влияние международного кредитования на экономику государства можно определить через расчет доли международных кредитов в ВВП: меньшая доля означает незначительное влияние иностранного кредитования на национальную экономику, а ее увеличение показывает рост влияния иностранных кредитов на развитие экономики государства, а также – рост зависимости экономики от них.

*Таблица 1*

**Динамика внешнего долга Украины и его доля в ВВП в 2009-2017 гг., (млн. долл. США)**

Показатели	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Внешний долг Украины	26 519	34 760	37 475	38 659	37 536	38 792	43 445	45 605	48 989
ВВП Украины, млн. долл. США	117228	136419	163160	175781	183310	131805	90615	93270	112154
Доля внешнего долга в ВВП, %	22.6	25.4	22.9	21.9	20.4	29.4	47.9	48.8	43.6
Темпы прироста ВВП, %	-34.9	16.4	19.6	7.7	4.3	-28.1	-31.3	2.9	20.2

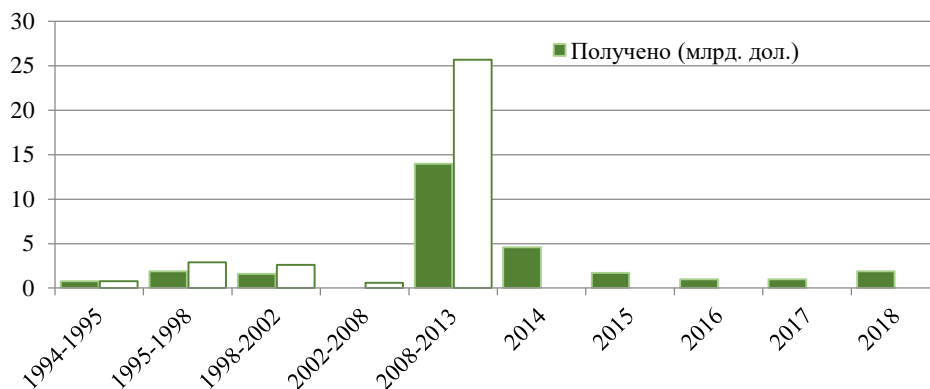
Среднее значение доли иностранных кредитов в ВВП Украины в 2009-2017 гг. составило 31,4 % с максимальным значением – 48,8 % на конец 2016г. и минимальным – 22,6 % на конец 2009 г.

Особое место, среди кредитов, занимают кредитные линии МВФ и МБРР. Именно эти кредиты являются самыми выгодными для Украины, поскольку имеют характер финансовой помощи для реформирования и реструктуризации экономики или поддержки приоритетных направлений национальной промышленности, и предоставляются на достаточно длительные сроки под незначительные проценты. [1]

Больше всего иностранных кредитов привлекается в результате сотрудничества с МВФ. Предоставления займов МВФ началось в 1994 г. Кредиты были выделены на экономическую трансформацию и достижение макроэкономической финансовой стабилизации в Украине. На графике отражена динамика кредитов, полученных Украиной от МВФ (рис.1) за последние года.

За всю историю независимости МВФ выделял Украине средства в рамках четырех программ: Stand by, «Механизм финансирования системных преобразований», «Механизм расширенного финансирования» и «Предупредительный stand by».

За всю историю независимости МВФ выделял Украине средства в рамках четырех программ: Stand by, «Механизм финансирования системных преобразований», «Механизм расширенного финансирования» и «Предупредительный stand by».



**Рис. 1 Динамика кредитов, полученных Украиной от МВФ, 1994-2018гг.**

За всю историю независимости МВФ выделял Украине средства в рамках четырех программ: Stand by, «Механизм финансирования системных преобразований», «Механизм расширенного финансирования» и «Предупредительный stand by».

Вторым этапом сотрудничества стала трехлетняя программа Stand by, в рамках которой Украина получила 1,9 миллиарда гривен (вместо 2,9 миллиарда). Сумма финансирования в этот период несколько раз пересматривалась из-за невыполнения Украиной условий. В 1998 году Фонд программу остановил, Украина не выполнила условия по показателю дефицита бюджета и максимальных темпов роста денежной базы.

Новая программа – «Механизм расширенного финансирования» – стартовала в том же 1998 году и продлилась до 2002-го. Эта программа рассчитана на более длительный срок и предназначена для стран с серьезным нарушением равновесия платежного баланса, вызванным неблагоприятными структурными изменениями производства, торговли или ценового механизма. На этом этапе Украина получила 1,6 миллиарда долларов (вместо 2,6 миллиарда). Всю сумму не удалось получить из-за низких темпов выполнения программы Фонда и игнорирования Украиной некоторых условий.

В 2002-2008 годах Украина обошлась без кредитов Международного валютного фонда, хотя и была утверждена программа сотрудничества «Предупредительный stand by» на сумму 605 миллионов долларов. Так, если в Украине было бы зафиксировано ухудшение платежного баланса или уменьшение золотовалютных резервов, она могла обратиться в Фонд и получить кредит. Однако сотрудничество с МВФ в эти годы ограничилось технической помощью.

Больше всего кредитов от МВФ Украина получила в 2008-2013 годах – 14 миллиардов долларов, запланировано было 25,7 миллиарда. В рамках программы Stand by Украина получила три транша. В полном объеме получить средств не удалось из-за того, что украинское правительство не решило ряд вопросов, связанных с дефицитом бюджета и девальвацией гривны.

После Революции Достоинства в 2014 году Украина и МВФ к этой программе вернулись. Условия для получения денег были прежние: сокращение расходов бюджета, газовая реформа, оздоровление банковской системы и борьба с коррупцией. В 2014 году Украина получила два транша – 3,2 миллиарда долларов и 1,4 миллиарда долларов. После этого программу заменили на «Механизм расширенного финансирования» (предусмотрено выделение около 17 миллиардов долларов). В марте 2015 года от Фонда пришел первый транш в размере 5 миллиардов долларов, в августе – еще 1,7 миллиарда. С паузами длительностью в год МВФ выделил еще по 1 миллиарду гривен в 2016 и 2017 годах. [5]

В последние годы наблюдается значительная зависимость экономики Украины от международных кредитов, что проявляется в их достаточно высокой доле (более 35 %) в ВВП Украины.

Международные кредиты имеют большое значение для Украины, поскольку способствуют улучшению экономического положения государства и его макрофинансовых показателей, формированию конкурентной



рыночной среды, стабилизации национальной денежной единицы, активизации инвестиционного процесса, развития частного предпринимательства и т.п.

Из-за того, что Украина не спешит выполнять требования Международного валютного фонда, пятый транш до сих пор не выделен. Среди основных условий – создание Антикоррупционного суда и приведение тарифов на газ к рыночному уровню. А если Украина и дальше хочет получать финансирование, предстоит еще отменить мораторий на продажу сельскохозяйственных земель. [3]

Вторым по размеру предоставленных кредитов Украине является МБРР. Сотрудничество между Украиной и Мировым Банком проходит в рамках Стратегии помощи Украине на определенный период. Так, например главной задачей Стратегии помощи Украине на период 2004-2007 годов было поддержание европейского курса Украины, дальнейшее содействие ее институциональному развитию, что будет стимулировать создание среды, благоприятной для предпринимательской деятельности, и широкое привлечение общественности к работе органов власти, а также своевременное реагирование властных структур на потребности населения.

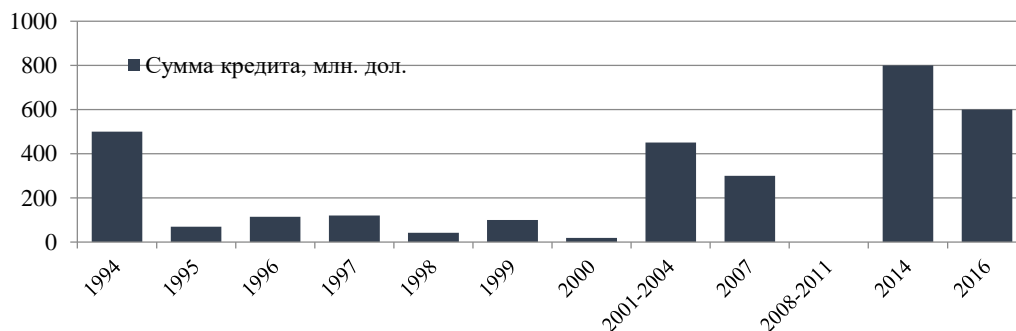


Рис 2. Динами предоставленных кредитов от МБРР Украине, 1994-2016 гг.

Задачей стратегии «Стратегия партнерства с Украиной на период 2008-2011 гг. имела целью содействия устойчивому экономическому росту и усилению конкурентоспособности Украины, реформирования государственных финансов и государственного управления, а также улучшение государственных услуг в сфере здравоохранения и образования. Стратегия определяла приоритеты деятельности Группы Всемирного банка в Украине, включая кредитование и инвестиции, предоставление аналитических и консультационных услуг и технической помощи. [4]

Исследуя партнерство Украины с МБРР стоит выделить последнюю программу, рассчитанную на 2012-2016 гг. Помощь МБРР будет сконцентрировано на:

1. Улучшение государственных услуг и системы государственных финансов путем: ответственного и сбалансированного фискального управления; эффективного предоставления услуг в секторах здравоохранения и образования и повышение адресности государственных расходов на социальную помощь; предоставление качественных коммунальных услуг (водоснабжение, водоотведение, теплоснабжение). Группа Всемирного банка будет финансировать проекты в инфраструктуре государственного сектора и будет работать над созданием усовершенствованных механизмов мониторинга и над укреплением управления в предоставлении государственных услуг; поддерживая, в то же время, более активный диалог между государством и гражданским обществом в таких ключевых сферах, как реформа системы здравоохранения, водоснабжения и централизованное теплоснабжение, а также государственные закупки.

2. Улучшение бизнес-климата как для отечественных, так и иностранных инвесторов.

3. Улучшение инфраструктуры, что позволит снизить стоимость ведения предпринимательской деятельности. Формирование соответствующей стратегической политики развития сельскохозяйственного сектора для привлечения к нему частных инвестиций, что позволит Украине воспользоваться выгодами от значительного международного спроса на пищевые и сельскохозяйственные продукты.

#### Литература:

1. Валовый внутренний продукт [Электронный ресурс] // Государственная служба статистики Украины. – 2016. – Режим доступа: <http://ukrstat.gov.ua/>.
2. Кропин Ю. А. Деньги, кредит, банки / Ю. А. Кропин. – М: Юрайт, 2016. – 364 с.
3. МВФ и Украина - история сотрудничества [Электронный ресурс] // Слово и дело. Аналитический портал. – 2016. – Режим доступа: <https://www.slovoidilo.ua>.
4. Официальный сайт Всемирного банка [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.worldbank.org>.
5. Официальный сайт Международного валютного фонда [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.imf.org>.
6. Вестник Мариупольского государственного университета серия: экономика / сборник научных трудов; главный редактор чл.- кор. НАПН Украины, д. полет.н., проф. К. В. Балабанов. — ВЫПУСК 12. — Мариуполь: 2016. — 169с.

**СЕКЦІЯ  
ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ КРАЇН У СВІТОВИХ КООРДИНАТАХ  
РОЗВИТКУ**

**ВЛАСЕНКО Ю.В.,**  
старший викладач  
кафедри міжнародного менеджменту  
ДВНЗ «Київський національний економічний університет  
імені Вадима Гетьмана»  
(Україна)

**ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД РОЗБУДОВИ НАЦІОНАЛЬНИХ ІННОВАЦІЙНИХ СИСТЕМ**

Світовий досвід демонструє, що інновації є найбільш дієвим каталізатором поживлення економіки, всебічно сприяючи економічній реструктуризації та зростанню продуктивності економічної системи, і виступаючи одним з найважливіших джерел економічного зростання. Сьогодні Україні необхідно здійснити якісний технологічний прорив: на першому етапі – шляхом залучення та освоєння нових технологій, на наступному – завдяки розвинутому потенціалу засвоєння, генерувати та розповсюджувати власні проривні інновації, для чого необхідно розвивати потужний внутрішній сектор переробної промисловості та проваджувати проактивну промислову політику, тісно інтегровану з інноваційною, науково-технічною та освітньою політикою [1, с. 20].

Для успішного розвитку національної інноваційної системи необхідно спиратись на досвід зарубіжних країн, адаптуючи його до українських реалій. При цьому необхідно розуміти, що інноваційна сфера більшою мірою, ніж будь-яка інша, залежить від економічних можливостей та ефективних інструментів державного стимулювання. Створення дієвого механізму національної інноваційної системи дозволить забезпечити країні високий відсоток комерціалізації конкурентоспроможних інноваційних продуктів та увійти до кола інноваційно розвинутих держав, які використовують потенціал та можливостей п'ятого технологічного укладу (табл.1) [1, с.20], що є надзвичайно важливим для України, оскільки інноваційною діяльністю в країні займаються менше ніж 1/5 промислових підприємств (що в разі менше не лише у порівнянні з розвинутими країнами, а й з країнами, що розвиваються), а експорт високотехнологічної продукції складає лише 6% загального експорту промислових товарів (для порівняння: Болгарія – 9%, Литва – 10%, Естонія – 11%, Латвія – 13%, Чеська Республіка – 15%, Таїланд – 20%, Південна Корея – 27%, Малайзія – 44%, Сінгапур – 47%).

*Таблиця 1*

**Особливості інноваційного розвитку окремих країн**

<i>Країна</i>	<i>Особливості інноваційного розвитку</i>	<i>Чинник успішного розвитку інноваційної системи</i>
Швейцарія	<ul style="list-style-type: none"> <li>- мережеві компетенції у складі університетів прикладних наук, підвищення цінності знань, заохочення діалогу між наукою і суспільством виступають як пріоритетні напрями розвитку науки й економіки</li> <li>- прями державні інвестиції не вимагають комерціалізації інноваційних розробок</li> <li>- інструменти інноваційної політики орієнтовані на прикладні наукові дослідження</li> <li>- інноваційні технології впроваджуються у промисловість шляхом чинних форм підтримки підприємств</li> </ul>	Послідовність здійснюваної інноваційної політики та міжнародна орієнтація підприємств
Швеція	<ul style="list-style-type: none"> <li>- стабільна політична система, що сприяє становленню інноваційної системи</li> <li>- добре організована та ефективна робота державних інститутів при впровадженні інноваційних процесів</li> <li>- високий рівень кваліфікації та постійне оновлення персоналу у сфері інноваційних технологій і процесів</li> <li>- велика кількість університетів та студентів, що пропонують та впроваджують інновації. При цьому інноваційна ідея, відповідно до законодавства, належить дослідникові</li> <li>- університети орієнтовані на впровадження досліджень та реалізацію їх продуктів на ринок, тобто мають підприємницький характер</li> </ul>	Довготривалі масштабні вкладення у розвиток науки та досконала система університетської освіти, що дає можливість Швеції опинитись у рейтингу найбільш інноваційних країн світу
Нідерланди	<ul style="list-style-type: none"> <li>- переважаюче місце у розвитку інноваційних процесів належить регіональному рівню</li> <li>- активна участь у міжнародних програмах з інноваційного співробітництва, що координуються міністерствами й агентствами</li> <li>- залучення підприємств малого та середнього бізнесу до участі в міжнародних інноваційних проектах</li> <li>- розгорнута система трансферу технологій у науковому секторі,</li> </ul>	Вибіркова підтримка провідних інноваційних регіонів, а також розвинутий науково-освітній комплекс, який містить у собі систему підтримки студентів,

	розвинена мережа наукових університетів з державним фінансуванням	дослідників
США	- тісна взаємодія держави і приватного бізнесу - наприкінці 80-х – початку 90-х років ХХ ст. особлива увага приділяється передачі федеральних технологій - за допомогою великих та масштабними цільових проєктів здійснюється державне регулювання інноваційних процесів у напрямі стимулювання створення венчурних фірм і дослідних центрів дрібних і середніх інноваційних підприємств	Послідовне створення умов і цілеспрямовані заходи щодо підтримки підприємництва
Велика Британія	- існування великої кількості інноваційних центрів - заохочення регіонального розвитку інвестиційних процесів	Орієнтація на приватну ініціативу

Джерело: [2, с.52-53]

Для визначення можливостей імплементації зарубіжного досвіду для розбудови національної інноваційної системи в умовах глобалізації виокремлено групу скандинавських країн (Данія, Фінляндія, Швеція), німецькомовних країн (Німеччина, Австрія, Швейцарія), країн Центральної і Східної Європи (Естонія, Словенія), США, Ізраїль, Тайвань. Вибір країн обумовлено тим, що їх технологічний рівень є суттєво вищим (за більшістю показників) у порівнянні з Україною.

Вказані країни світу лідерських позицій в інноваційному розвитку досягли по-різному. Так, Ізраїль і США зробили ставку на високі витрати на розвиток високотехнологічних галузей промисловості. Данія та Фінляндія – через впровадження заходів щодо зростання секторів з низкою доданою вартістю та відносно низькими витратами на R&D [1, с. 47]. У Швеції на державному рівні підтримується інноваційна діяльність великих компаній, в Німеччині – сектор малих і середніх підприємств, які мають обмежені можливості створення і впровадження інновацій у порівнянні з великими компаніями.

В рамках міжнародної інноваційної співпраці ряд країн надають преференції, як складову державної інноваційної політики, виключно вітчизняним підприємствам (Тайвань, Ізраїль), а інші (зокрема, Фінляндія) на державному рівні сприяють експорту, інвестиціям вітчизняних компаній за кордон і міжнародному науково-технічному співробітництву. При цьому Тайвань на державному рівні не лише розробив стратегію розвитку R&D, а й здійснює державне фінансування дослідницької сфери, приділяючи значну увагу комерціалізації розробок. Держава здійснює фінансування інноваційних проєктів та створення фондів венчурного капіталу у таких країнах, як Фінляндія та Ізраїль, крім того, у Фінляндії та Данії при фінансуванні R&D інтенсивно використовується інструмент державно-приватного партнерства. У Швейцарії держава майже не втручається безпосередньо в регулювання інноваційної діяльності, оскільки державні зусилля спрямовані, перш за все, на створення умов щодо підвищення рівня конкурентоспроможності та активізацію підприємництва як інноваційного фундаменту розвитку економіки країни.

Такі країни, як Німеччина, Австрія, Швейцарія, спираючись на високий рівень освіти і культури праці, вбудовують інноваційну діяльність компаній в конкретну соціально-економічну модель країни, засновану на консенсусі та найвищих загальнолюдських цінностях, а власне інновації розуміються як новий спосіб вирішення соціальних завдань та проблем [1, с. 47].

Існують характерні міжкраїнові особливості розбудови міжнародної співпраці в інноваційному секторі. Так, США інтенсивно залучають з-за кордону провідних вчених для здійснення R&D у вітчизняних наукових установах; Тайвань і Ізраїль забезпечують державну підтримку досліджень у промисловості, у тому числі в рамках міжнародної співпраці з країнами, що продукують інновації. Естонія і Словенія на основі діагностики сильних і слабких сторін економіки зосередились на тих напрямках інноваційного розвитку, у яких вони мають переваги (у випадку Естонії це розвиток інформаційного суспільства, біотехнології та медичні технології, у випадку Словенії – розвиток промислових кластерів) [3].

Дієву систему державної підтримки у сфері науки та інновацій демонструє Німеччина, забезпечуючи сприятливий інвестиційний клімат для недержавних інвестицій, і таким чином сприяючи зростанню національної економіки і розвитку національної інноваційної системи.

Швидке економічне зростання за короткий період продемонструвала Японія, яка внаслідок ефективної реалізації інноваційної політики та здатності ефективно впроваджувати дану політику достатньо швидко стала інноваційним лідером серед країн світу. Пріоритетною особливістю інноваційної політики Японії є забезпечення довгострокової перспективи зростання прибутковості через підтримку дослідників, вдосконалення науково-технічної бази, збільшення фінансування сфери R&D, підтримку науково-технічного співробітництва на міжнародному рівні, підвищення якості освіти, заохочення співробітництва між університетами та приватним сектором [1, с. 47].

Незважаючи на певні відмінності інноваційної політики розглянутих країн, можна виділити ряд спільних особливостей: країни розглядають інновації у якості ключових чинників економічного зростання у довгостроковій перспективі; лідерські позиції країн у сфері інновацій базуються на забезпеченні високої якості людського капіталу (використання інтелектуального потенціалу шляхом підвищення якості наукових досліджень та рівня освіти); забезпечення лідерських позицій у сфері інноваційного розвитку передбачає інтернаціоналізацію інноваційної діяльності підприємств, науково-дослідних інститутів та інших організацій що здійснюють R&D; каталізатором у сфері інноваційного розвитку виступали зовнішні виклики та загрози (особливо у Тайвані та Ізраїлі). Зважаючи на те, що саме інноваційним рішенням відводиться на сьогодні роль

провідного драйвера економічного зростання, розбудова національної інноваційної системи має відбуватись з урахуванням вищевикладених напрямків зарубіжного досвіду.

#### Література:

1. Бабич Л. М. Аналіз та значення німецької інноваційної моделі для трансформації перехідної економіки України. Вісник Хмельницького національного університету. 2017. № 2. С. 15–21.
2. Гурова В.О., Корепанова А.В. Міжнародний досвід активізації інноваційного розвитку країн. Економіка і організація управління. 2016. №2 (22). С. 45–54.
3. OECD Reviews of Innovation Policy. OECD Publishing, 2016. 67 p.

**ГНІДІНА В.С.,**  
студентка IV курсу  
спеціальності «Міжнародна економіка»  
Маріупольський державний університет  
(Україна)

### ПОРІВНЯЛЬНИЙ АНАЛІЗ НАЦІОНАЛЬНИХ ІННОВАЦІЙНИХ СИСТЕМ КИТАЮ ТА ІНДІЇ

На сьогодні сучасний світовий розвиток і економічне зростання все більшою мірою визначаються науково-технічним прогресом і активізацією інноваційної діяльності країн. Тобто наразі саме в цьому контексті потрібно розглядати необхідність побудови ефективної національної інноваційної системи країни. Тому аналіз особливостей інноваційного розвитку таких країн, як Індія і Китай, які останнім часом характеризуються надзвичайно швидкими темпами зростання та мають можливість стати інноваційними лідерами, є актуальним. І хоча ці країни ще відстають у темпах створення «інноваційної економіки» від США та інших розвинутих країн, урядами цих держав стимулюється розвиток комплексів генерації знань та виробництво на їх основі інноваційної продукції з метою підвищення її частки у ВВП.

Зазначимо, що підхід КНР до справи інноваційного розвитку знаходить своє втілення в національному плані розвитку («Національний середньо- та довгостроковий План науково-технологічного розвитку»), який прийнятий на період з 2006 по 2020 роки та визначає основні цілі розвитку сфери науки: напрацювання незалежних ключових інновацій, формування сприятливого середовища для розвитку технологій, будівництво інфраструктури, напрацювання передумов для потенційного глобального лідерства. Таким чином, підкреслюється значення економічного зростання на основі реалізації інноваційних стратегій та підвищення інноваційної незалежності [1].

Стратегія інноваційного розвитку Індії заснована на програмі «Наукова, технологічна та інноваційна політика», що була прийнята національним урядом у 2010 р. [2]. Документ свідчить про можливість перетворення Індії в інноваційну супердержаву в усьому світі. Одним з головних завдань зовнішньої політики країни є активізація та розвиток міжнародного співробітництва у сфері інновацій.

Урядом КНР та Індії визначені чіткі економічні критерії досягнення вищезазначених цілей. До 2020 року Китай повинен підвищити частку витрат на інновації у ВВП, з поточного показника у 1,5% до 2,5%. Що стосується Індії, яка історично витрачала менше 1% ВВП на інновації, то уряд заявив про плани збільшення витрат на НДДКР із 0,9% до 2% ВВП до 2020 р.

Активна увага уряду до науки та досліджень підтверджується активним зростанням витрат на НДДКР. Але зазначимо особливість, що у 2017 р. витрати Китаю на НДДКР у вартісному обсязі перевищують аналогічний показник Індії більш ніж у 12,2 рази (витрати Індії – 20957,44 млн. дол. США; Китаю – 254733,3 млн. дол. США). Динаміка зміни витрат на НДДКР у цих країнах наведена на рис.1. [3].

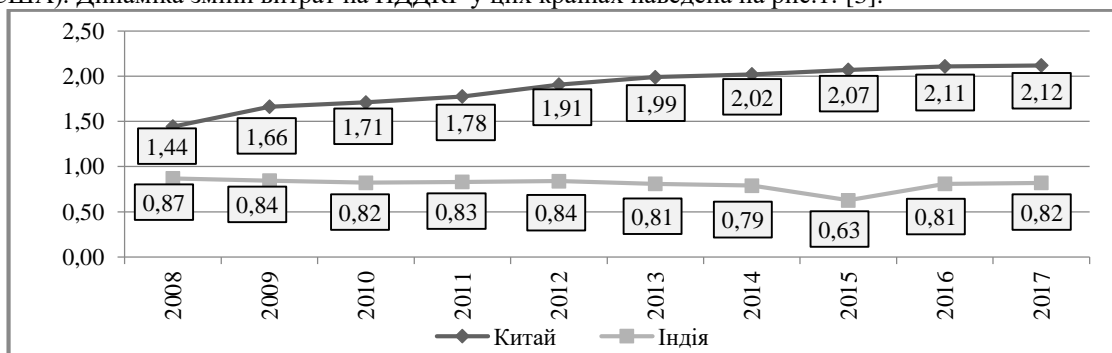


Рис. 1. Витрати на НДДКР у КНР та Індії за період 2008-2017 рр. (% від загального ВВП)

Як видно із рис. 1. питома вага витрат на НДДКР Китаю у ВВП характеризуються стабільною динамікою зростання. Підвищення витрат майже до рівня 2% від ВВП підтверджує можливості уряду Китаю забезпечити показник у 2,5% до 2020 року. Щодо Індії, то треба зазначити, що витрати на НДДКР то зменшувалися, то зростали від року в рік, найменше значення спостерігалось у 2015 р., за яким відбулося зростання питомої ваги до 0,82% у ВВП, тобто Індія поки що не має можливості досягти навіть 1% витрат на НДДКР у ВВП, що свідчить про подальше невиконання цілей стратегії інноваційного розвитку.

Спільною рисою для КНР та Індії є те, що протягом останніх десятиліть основна частка високотехнологічної продукції створювалася ТНК, які розміщували свої виробничі потужності на території цих країн. Саме тому уряди КНР та Індії почали проводити політику стимулювання створення інновацій національними підприємствами.

Щорічно майже 13 млрд. дол. США витрачається на НДДКР в Індії зарубіжними компаніями, і це становить приблизно 40% сукупних витрат на НДДКР індійської промисловості. Тому Уряд Індії запровадив ряд пільг для компаній із 100% національним володінням, серед яких: скасування сплати мита на три роки; 10-річні податкові канікули для приватних науково-дослідних установ; 40% норми амортизації на інвестиції в обладнання або будівництво виробничих потужностей на основі технологій, які розвинуто у країні тощо. [4].

Сьогодні в Китаї власні новітні технології становлять лише близько 20%, а понад 80% – іноземні. Проте варто зазначити, що китайська влада в рамках поставленого XVII з'їздом КПК (2007 р.) завдання досягти до 2020 р. чотирикратного зростання ВВП (відлік ведеться від початку нового століття) і створення „економіки знань” мають за мету змінити вказану пропорцію на користь власних технологій.

Варто також зазначити, що згідно з планом розвитку науки і технологій КНР до 2020 р. основний акцент в інноваційному розвитку робиться на бізнес, який повинен стати основним замовником нових розробок. Разом з тим, за офіційною статистикою, більш як 60% НДДКР уже виробляється в комерційному секторі. При цьому значну роль у розвитку технологічного бізнесу ще від 1980-х рр. відіграють науко-технічні індустріальні парки і бізнес-інкубатори, у яких станом на 2006 р. було зареєстровано понад 70 тис. фірм [5].

Подібно до Китаю, інновації в Індії фінансуються здебільшого із державних джерел (75%) і лише 20% – з власних коштів промислових підприємств. Ефективну підтримку з боку уряду одержують такі провідні сектори науки і технології, як біотехнології, нанотехнології, інформаційні технології та фармацевтика. Урядові асигнування на НДДКР передусім сконцентровані у сфері оборони (25,6%) і космосу (18%). На НДДКР у промисловості спрямовується 6,3%, на транспорті – 1,5% відповідних бюджетних асигнувань [6].

Крім того, порівнюючи особливості інноваційного розвитку, можна відзначити, що загальна кількість інноваційних високотехнологічних виробництв в китайській економіці в даний час значно вище, ніж в Індії. Таким чином, крім досить сильного біотехнологічного кластеру, Китай може похвалитися серйозними досягненнями в області нанотехнологій, аерокосмічних досліджень і розробок, в автомобільній промисловості, і потужними проектами в енергетичному секторі.

Також останніми роками венчурний капітал відіграє важливу роль в обох країнах, і рівень його розвитку в Китаї вже можна вважати цілком зрілим, навіть за світовими стандартами. Завдяки серйозним венчурним інвестиціям, орієнтованим в першу чергу на внутрішній ринок, в країні спостерігається помітне зростання числа інноваційних компаній. Також динамічно зростає кількість міжнародних венчурних проектів (особливо за участю американських інвесторів) в Китаї та Індії.

В цілому фінансові ринки Індії в порівнянні з китайськими нині видаються більш розвиненими, але, в той же час, їх державне регулювання в обох країнах досі носить досить рестриктивний характер: надмірно ускладнені законодавчі механізми регулювання та контролю фінансової сфери залишаються серйозним стримуючим фактором для численних зарубіжних компаній, що прагнуть до активної присутності на ринках Китаю та Індії [7].

Серед особливостей інноваційних систем обох країн також виділимо те, що в обох економіках значну роль відіграють великі транснаціональні компанії (ТНК), передусім американські, у тому числі великі інвестиції в НДДКР-дослідження на території Китаю та Індії (хоча і кількісно, і якісно, тобто з точки зору середнього рівня розвитку нових технологій, ці інвестиції здійснюються переважно в китайську економіку).

Отже, Китай та Індія знаходяться на етапі впровадження економічних реформ, спрямованих на подолання розриву в рівнях інноваційного розвитку з розвинутими країнами світу і досягнення мети, яка була задекларована урядами цих країн – переходу до «економіки знань» та досягнення світового технологічного лідерства. І хоча Китай має більші можливості у сфері інновацій та інноваційної політики, ніж Індія, обидві країни спрямовують значні зусилля на впровадження державних програм підтримки інновацій, розвиток високотехнологічних секторів економіки, підвищення взаємозв'язків між процесами генерування і комерціалізації інновацій, а також збільшення частки інноваційної продукції у ВВП.

#### Література:

1. The National Medium- and Long-Term Program for Science and Technology Development (2006-2020) [Electronic resource] – Government of China, 2006 –Mode of access:[http://www.etiea.cn/data/attachment/123\(6\).pdf](http://www.etiea.cn/data/attachment/123(6).pdf)
2. National Science, Technology and Innovation Policy, Ministry of Environment, Science And Technology of India[Electronic resource]. – Access mode : <http://www.ghana.gov.gh/documents/stipolicy.pdf>

3. Global Innovation Index [Electronic resource] –Mode of access: <http://www.wipo.int/publications/ru/series/index.jsp?id=129>
4. Xielin L., Hongyi D. China's Innovation System in Transition – BRICS National Innovation Systems [Electronic resource]. – Access mode : <https://www.tandfonline.com/doi/abs/10.2747/1538-7216.43.6.476>
5. National Bureau of Statistic of China [Electronic resource]. – Access mode: <http://www.stats.gov.cn/english/>
6. Joseph K. J. National System of Innovation: India. RedeSist – Economics Institute, Federal University of Riode Janeiro, Brazil Battelle [Electronic resource]. – Access mode: [http://www.redesist.ie.ufrj.br/nt\\_count.php?projeto=br\\_nsi&cod=3](http://www.redesist.ie.ufrj.br/nt_count.php?projeto=br_nsi&cod=3)
7. Мальцева С. В. Инновационный менеджмент : учебник для академического бакалавриата / С. В. Мальцева ; отв. ред. С. В. Мальцева. — М. : Издательство Юрайт, 2016. — 527 с. — (Серия : Бакалавр. Академический курс). — ISBN 978-5-9916-3833-3.

**ІВАНОВА І.М.,**  
студентка ОС «Магістр»  
спеціальності «Міжнародні економічні відносини»  
Маріупольський державний університет  
(Україна)

### **ВПЛИВ ІНОЗЕМНИХ ІНВЕСТИЦІЙ НА ЕКОНОМІЧНУ БЕЗПЕКУ УКРАЇНИ**

Глобалізація світової економіки створює якісно нове середовище економічного розвитку регіонів України, визначаючи нові орієнтири економічної політики та важливість дослідження формування правил і процедур вільного руху іноземних капіталовкладень. На сучасному етапі розвитку економічних процесів необхідно розробляти й упроваджувати нові механізми залучення інвестицій в економіку регіонів, оскільки останні є фактором зростання ВВП, важливим джерелом створення робочих місць і, зрештою, сприяють успішній інтеграції регіонів до європейського і світового господарства.

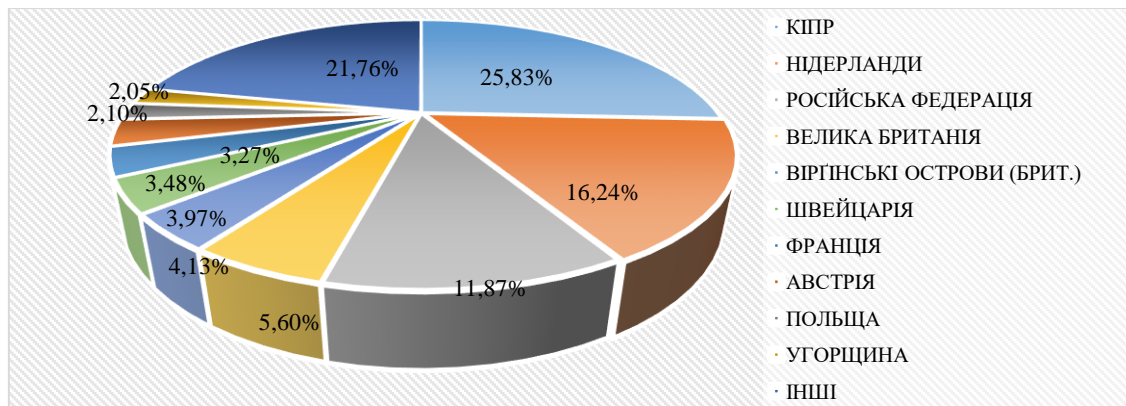
Відповідно до Закону України «Про режим іноземного інвестування», іноземні інвестиції – це цінності, що вкладаються іноземними інвесторами в об'єкти інвестиційної діяльності відповідно до законодавства України з метою отримання прибутку або досягнення соціального ефекту.

Іноземні інвестиції можуть здійснюватися у вигляді [1]:

- іноземної валюти, що визнається конвертованою Національним банком України;
- валюти України – відповідно до законодавства України
- будь-якого рухомого і нерухомого майна та пов'язаних з ним майнових прав;
- акцій, облігацій, інших цінних паперів, а також корпоративних прав (прав власності на частку (пай) у статутному капіталі юридичної особи, створеної відповідно до законодавства України або законодавства інших країн), виражених у конвертованій валюті;
- грошових вимог та права на вимоги виконання договірних зобов'язань, які гарантовані першокласними банками і мають вартість у конвертованій валюті, підтверджену згідно з законами (процедурами) країни інвестора або міжнародними торговельними звичаями;
- будь-яких прав інтелектуальної власності, вартість яких у конвертованій валюті підтверджена згідно з законами (процедурами) країни інвестора або міжнародними торговельними звичаями, а також підтверджена експертною оцінкою в Україні, включаючи легалізовані на території України авторські права, права на винаходи, корисні моделі, промислові зразки, знаки для товарів і послуг, ноу-хау тощо;
- прав на здійснення господарської діяльності, включаючи права на користування надрами та використання природних ресурсів, наданих відповідно до законодавства або договорів, вартість яких у конвертованій валюті підтверджена згідно з законами (процедурами) країни інвестора або міжнародними торговельними звичаями;
- інших цінностей відповідно до законодавства України.

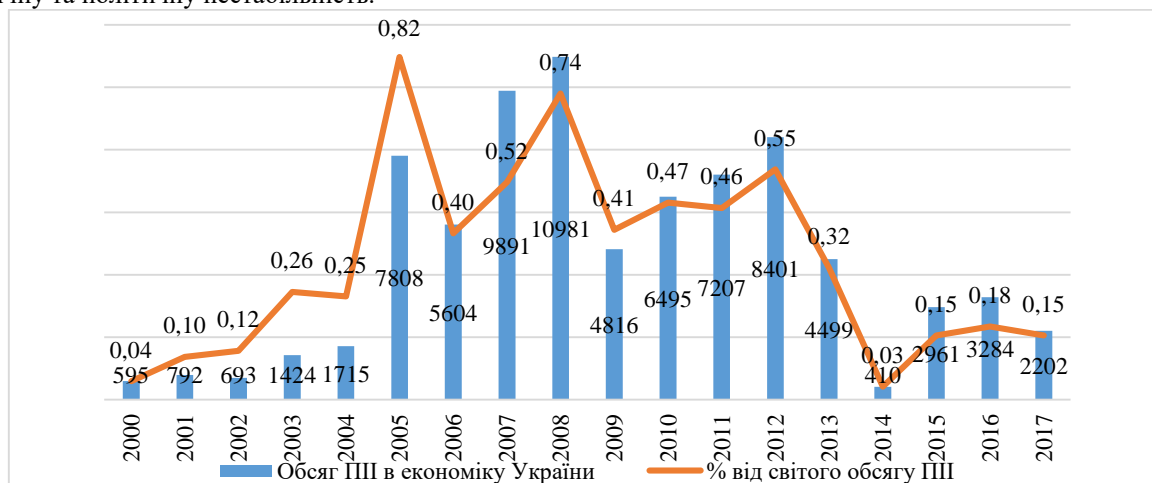
Станом на 31.12. 2017 р. обсяг прямих іноземних інвестицій в Україну становив 39144 млн. доларів США, а найбільшим інвестором був Кіпр (рис.1).

У світовому потоці прямих іноземних інвестицій на українську економіку припадає менше 1 %. Незначний потік ПІІ можна пояснити тим, що серед європейських постсоціалістичних країн Україна сприймається як країна з найбільшим ризиком.



**Рис.1. Прямі іноземні інвестиції з країн світу в економіку України[6]**

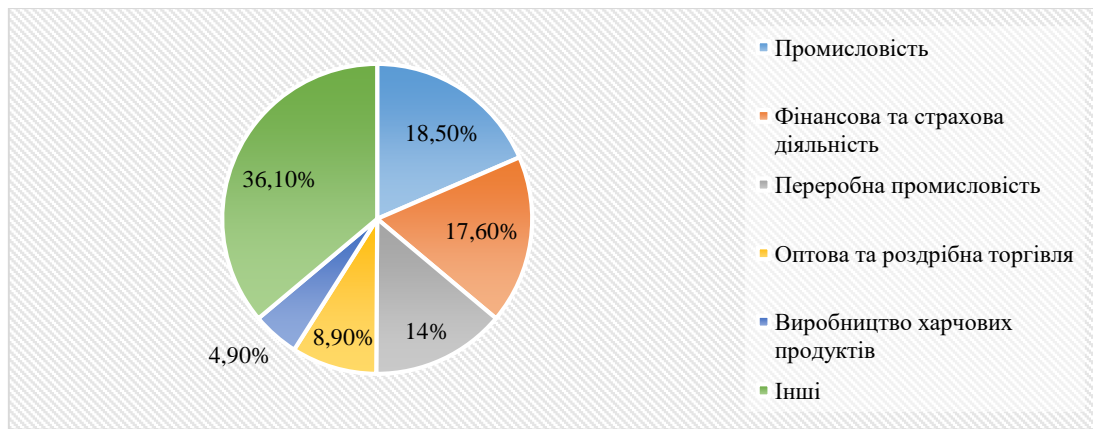
Але не зважаючи на це, проаналізувавши надходження прямих іноземних інвестицій з 2000 року по 2017 рік (рис. 2), ми бачимо, що їх обсяг у 2017 році у порівнянні з 2000 роком збільшився майже в 4 рази, але у динаміці спостерігається 2 суттєвих спада. У 2009р., який пов'язаний зі світовою фінансовою кризою притоки зменшилися більш ніж на 50%, та у 2014р. показники впали у 10 разів, через політичну ситуацію на сході країни. У 2017 році також спостерігається зменшення припливів ПІІ через заборгованість перед МВФ та економічну та політичну нестабільність.



**Рис. 2. Динаміка надходження прямих іноземних інвестицій в економіку України за 2000-2017 рр.**

Якщо розглядати іноземне інвестування з точки зору економічної безпеки приймаючої країни, то нерегульованість процесу іноземного інвестування зумовить встановлення контролю іноземних власників над галузями. Якщо галузі, куди залучаються прямі іноземні інвестиції, мають стратегічне значення для держави з точки зору збереження та підтримки національного та економічного суверенітету, то іноземний контроль у цих видах діяльності формуватиме загрозу для суверенітету держави. Здебільшого країни намагаються обмежити доступ іноземних інвестицій у військово-охоронну діяльність, виробництво зброї, телекомунікацію, банківський сектор. [3,5]

Привабливість України як інвестиційного об'єкта характеризується тим, що найбільша частка загального обсягу інвестицій припадає на промисловість, а саме 18,5% від загального обсягу інвестиційних вкладень. Ще 17,6% припадає на фінансову та страхову діяльність. Тобто найбільшою популярністю користуються галузі, які переживають піднесення і зорієнтовані на внутрішнє споживання.



**Рис.3.ППІ в економіці України за видами економічної діяльності за 2017р.**

Інвестиції у економіку України – це такі інвестиції, що залучаються у високоприбуткові галузі економіки і не посилюють конкурентних позицій країни на світових ринках, не сприяють соціально-економічному розвитку держави, та не впливають на розвиток високотехнологічного експортного потенціалу, та модернізацію виробничих процесів.[2] Тож можна стверджувати, що вони створюють загрози в довгостроковій перспективі, причому їх позитивний вплив на економічні параметри держави відсутній або набуває негативної форми прояву, а саме:

- зростання доларизації економіки;
- погіршення відношення сальдо торговельного балансу до обсягів ЗТО;
- збільшення чи фіксація значної частки сировинного експорту у загальному експорті,;
- зменшення ВВП на душу населення;
- відсутність позитивної тенденції в динаміці частки високотехнологічного машинобудування у промисловому виробництві;
- збільшення демографічного навантаження;
- погіршення якості довкілля через перенесення екологічно небезпечних виробництв тощо.

Отже, іноземні інвестиції, з одного боку, можуть прискорювати темпи економічного зростання (переважно у розвинених країн), а з іншого – у випадках трансферу відсталих технологій і методів організації виробництва – стримувати розвиток країни, посилювати її залежність від іноземних технологій і капіталів. Разом з прямими іноземними інвестиціями Україна, як правило, отримує «відпрацьоване» обладнання, яке не відповідає енергозберігаючим технологіям, останнім досягненням екологічної безпеки, автоматизації чи продуктивності. Тобто іноземне інвестування в Україну поки що відбувається значною мірою за моделлю слаборозвинених країн. Заходячи в українську економіку, ПІІ шукають, перш за все, дешеві місцеві ресурси. Але іноді мотивом поведінки іноземних інвесторів може бути економія, яка утворюється від порушення технологій, норм безпеки, екологічних норм. І хоча це загрожує майбутніми втратами для країни, корумпованість чиновників, непрозорість та заплутаність дозвільних процедур не позбавляють нашу державу від таких інвесторів.

Сучасна галузева структура прямого іноземного інвестування економіки України суперечить пріоритетам розвитку держави та не здійснює ефективного впливу на економічне зростання та формування інноваційної моделі розвитку, а отже несе загрозу економічній безпеці країни

#### **Література:**

1. Закон України «Про режим іноземного інвестування» від 19.03.1996 № 93/96-ВР. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/93/96-вр>
2. Борщевський В.В. Іноземні інвестиції як чинник регіонального розвитку // Фінанси України. – 2003. – № 10.
3. Василиця О.Б. Іноземне інвестування: загрози економічній безпеці України / О.Б. Василиця // Економіко-правовий часопис. – 2010. – Вип. 1. – С. 12–22.
4. Полковниченко С. Вплив прямих іноземних інвестицій на розвиток економіки України / С.О. Полковниченко, Н.В. Аркадьєва // Науковий вісник ЧДІЕУ. – 2010. – № 3 (7). – С. 79-85
5. Товстиженко О.В. Роль іноземних інвестицій в інтенсифікації розвитку вітчизняного виробництва / О.В. Товстиженко // Актуальні проблеми економіки. – 2007. – № 1. – С. 104-108.
6. Державний комітет статистики України. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
7. Статистична база Світового банку [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.worldbank.org/>.



## УЧАСТЬ УКРАЇНИ В МІЖНАРОДНОМУ РУСІ КАПІТАЛУ

В межах світової економічної системи між національними ринками та їх суб'єктами складаються різноманітні виробничі, торговельні, кредитні, валютні, науково-технічні та інші відносини.

Однією з форм міжнародних економічних відносин є рух капіталу між країнами, який протягом останніх років розширює свої кордони. Сучасний етап розвитку виробничих сил суспільства в цілому, а особливо країн, що розвиваються, потребує активної участі в міжнародній системі руху капіталів. Капітал, який становить близько 20 трлн. доларів США, функціонує на міжнародному ринку цінних паперів на даний момент часу. Щорічний обсяг міжнародних кредитів складає близько 15 трлн. доларів США, а обсяг прямих іноземних інвестицій становить близько 500 млрд. доларів США. Вищезазначені цифри є свідченням реальних масштабів просторового переміщення капіталу між державами. Тому вивчення суті та основних проблем міжнародного руху капіталу є актуальним питанням для будь-якої країни, і Україна не є винятком. [1]

Економіка України гостро відчуває потребу в капіталі, але становлення власного фінансового ринку у процесі переходу до ринкової економіки розпочалось лише з часу набуття країною незалежності, крім того, цей процес відбувається повільно, нерівномірно і суперечливо. [2]

Сьогодні помітною і важливою в міжнародному русі капіталів є чітка тенденція до збільшення частки прямих інвестицій порівняно з портфельними.

Для України протягом останніх років пріоритетним напрямком розвитку економіки було зростання обсягів залучення іноземних інвестицій. Однак економіка нашої держави значно відстає від розвинених країн світу за сукупною продуктивністю всіх факторів виробництва та відповідно - рівнем добробуту населення. Більшість українських підприємств залишилися технологічно відсталими, енергоємними, зі слабкою диверсифікацією продуктів і ринків. Це пов'язано з нестабільністю інвестиційної політики, прогалинами в інвестиційному законодавстві, відсутністю належного інституційного забезпечення розвитку інвестиційного ринку та його інструментів, і як наслідок - недостатнім рівнем зовнішніх капіталовкладень.[3]

Для України необхідність залучення прямих іноземних інвестицій в умовах формування глобального економічного простору зумовлена такими причинами: недостатністю внутрішніх ресурсів і заощаджень, незначним обміном управлінським досвідом, сучасними технологіями, патентами, ноу-хау, ліцензіями, а також прагненням доступу до зовнішніх ринків.

Обсяг прямих іноземних інвестицій в економіку України (акціонерний капітал нерезидентів) станом на 01.01.2017р. склав 37 513,6 млн доларів США, що на 1 359,1 млн доларів (або на 3,8%) нижче показника на початку 2016 року - 36 154,5 млн доларів США. Протягом 2013-2016рр. обсяги ПІІ в Україну постійно зменшувалися. У порівнянні з показниками 2008 р. прямі інвестиції, що надходять в Україну збільшилися на 7970,9 млн дол. США ( на 27%). А прямі інвестиції, що надходять з України в зарубіжні країни, на початок 2017р. склали 6346,3 млн дол. США, що на 149,7 млн дол.США ( на 2,4%) більше показника 2008р. (табл.1)

Як повідомляється на сайті Державної служби статистики України, зниження обсягу інвестицій за 2015-2016рр. обумовлено курсовою різницею, за рахунок чого акціонерний капітал знизився на 5,024 млрд доларів США, у той час як вплив акціонерного капіталу виявився незначним і становив 891,3 млн доларів США, і при цьому надійшло 3,764 млрд доларів США нових інвестицій.

Для України характерним обсягом портфельних інвестицій є 76% вкладень у державні боргові цінні папери. Це свідчить про те, що недержавні суб'єкти фінансового ринку практично не беруть участі у міжнародній фінансовій діяльності та не використовують тих переваг і можливостей, що є наслідком світової фінансової глобалізації.[4]

Таблиця 1

### Обсяги прямих іноземних та зарубіжних інвестицій України, 2008-2017рр, млн дол. США

Станом на 01.01	Прямі інвестиції в Україну		Прямі інвестиції з України	
	Млн дол.	%	Млн дол.	%
2008	29542,7		6196,6	
2009	35616,4	20,6	6203,1	0,10
2010	38992,9	9,5	5760,5	-7,14
2011	45370,0	16,4	6402,8	11,15
2012	48197,6	6,2	6435,4	0,51
2013	53178,1	10,3	6588,7	2,38
2014	53704,0	1,0	6702,9	1,73
2015	40725,4	-24,2	6456,2	-3,68
2016	36154,5	-11,2	6315,2	-2,18
2017	37513,6	3,8	6346,3	0,49

Джерело: [4]

Інвестиції в Україну в основному надходять з 125 країн світу. Основними країнами-інвесторами в Україну (на яких припадає 83,5% загального обсягу інвестицій) є Кіпр, Нідерланди, Німеччина, Російська Федерація, Австрія, Великобританія, Британські Віргінські Острови, Франція, Швейцарія та Італія. Найбільша частка інвестицій (29,6% їх загального обсягу) припадає на українську промисловість, в основному на переробну промисловість і виробництво харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів. Ще 29,4% загального обсягу інвестицій припадає на фінансову і страхову діяльність, що становить 9910,7 млн дол.США у 2017р. Крім перерахованих галузей, інвестиції також надходять для операцій з нерухомістю та оптову та роздроблену торгівлю. Прямі інвестиції з України надходили в 47 країн світу, в тому числі найбільша частка припадає на Кіпр (93,4%). Інвестиції з України в основному вкладаються в розвиток професійної, наукової і технічної діяльності, в 2017р. вони склали 5966,4 млн дол.США А також незначна частина припадає на промисловість (1,9%) і фінансову та страхову діяльність (1,1%).

Аналіз поточної участі України в процесах МРК свідчить про її незначне залучення в них. Україна має суттєві перешкоди щодо участі в процесах МРК як з позицій його експорту, так й імпорту, зокрема через відсутність екстенсивних ресурсів щодо підвищення ефективності використання капіталу як одного з факторів відтворювального процесу через зниження оцінки вартості інших факторів. Також залишається багато інших перешкод, як наприклад, нестабільність правового та політичного середовища; корупція, яка сповільнює процес інвестування і також призводить до нечесної конкуренції; слабкість фінансової системи; зовнішній борг і високий рівень інфляції; проблема відтоку капіталу. Важливо також зазначити, що інвестиційна позиція України сильно залежить від великих підприємств окремих галузей, а отже вона вразлива до економічної нестабільності.[5]

Таким чином, для серйозного покращення стану інвестиційного середовища в Україні необхідно змінити інститути державної влади: вдосконалити законодавство, поліпшити роботу податкової системи і податкового адміністрування, зробити дієвою діяльність прокуратури та судової системи, підвищити ефективність в боротьбі зі злочинністю та корупцією. Ця робота повинна проводитись паралельно з винятково важливими структурними зрушеннями - вирівнюванням умов конкуренції та подальшої лібералізацією економіки. Неefективні підприємства не повинні підтримуватися державою та адміністрацією ні прямо, ні опосередковано. Відчувається гостра потреба у створенні повноцінної інвестиційної інфраструктури, в першу чергу розподільчої та накопичувальної систем (банків, страхових компаній, фондового ринку, тощо), зміцнення довіри до української економіки за допомогою забезпечення збалансованості бюджету; забезпечення надійної роботи банківської системи, захист прав кредиторів та інвесторів, тобто інвестори повинні мати можливості зниження або ліквідації ризиків шляхом загальноприйнятих у світовій практиці фінансових та правових інструментів.

На сучасному етапі в системі міжнародного руху капіталів Україна залишається країною, яка потребує приток капіталу. Україна має значний потенціал для інтеграції в процеси МРК. Вона є досить привабливою для інвесторів через географічне розташування, доступ до ресурсів, можливості для розвитку. На жаль, внаслідок повільного економічного реформування наша країна перебуває на узбіччі світових фінансових потоків. В основному ми залишаємось перспективною, але ризиковою зоною для іноземних інвестицій, і якщо ми прагнемо стати суттєвим гравцем в системі руху капіталів нам варто приймати активні заходи в цьому напрямі вже сьогодні.

#### Література:

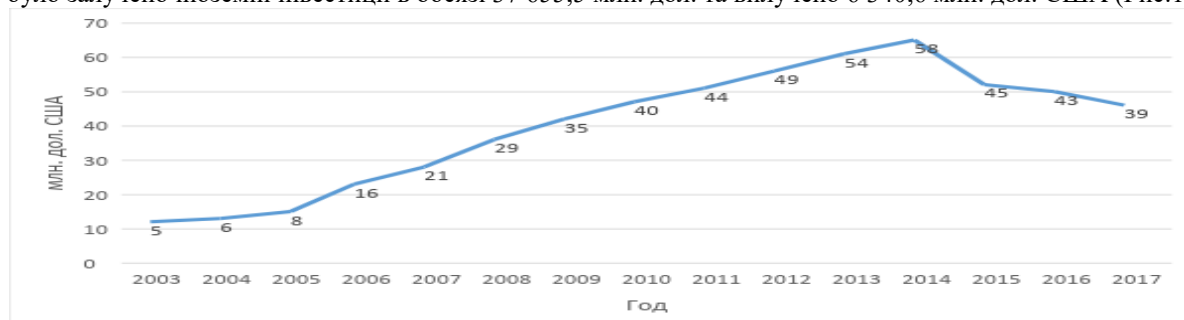
1. WorldBank. Data profile [Електронний ресурс] / Офіційний портал Світового банку. - Режим доступу: <http://databank.worldbank.org/>
2. Скаковська С. С. Місце України в системі міжнародного руху капіталів / С. С. Скаковська, С. С. Ковальчук // Вісник НУВГП. Економічні науки: зб.наук. праць. – Рівне: НУВГП, 2010. – Вип. 3(51), С. 239-246.
3. Мартусенко І.В. Регіональна економіка: підручник / І.В. Мартусенко, Б.В. Погіршук. – Тернопіль: Крок. – 2015, 626 с.
4. Обсяги прямих інвестицій в Україну [Електронний ресурс] / Офіційний портал Державної служби статистики. - Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
5. Захарова О.В., Особливості іноваційно-інвестиційного розвитку України в контексті забезпечення економічної безпеки/ О.В. Захарова, В.С. Гнідіна // Вісник Маріупольського державного університету. Серія Економіка: зб.наук. праць. – Маріуполь: МДУ, 2018. – Вип. 15, С.73-76.

## ОСОБЛИВОСТІ ІНОЗЕМНОЇ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ

Інвестиції та інвестиційна діяльність завжди знаходились в центрі уваги економічної науки. В першу чергу це пояснюється тим, що інвестиції є джерелом розвитку економіки, а інвестиційна діяльність впливає на фундаментальні основи господарської діяльності, економічні і соціальні перетворення та розвиток суспільства в цілому.

В Україні на сьогоднішній день спостерігається досить низький рівень залучення у виробництво і ефективність використання інвестиційних ресурсів. Це пов'язано з економічною ситуацією, яка склалася в Україні і відсутністю чіткої інвестиційної політики як на державному рівні, так і на рівні окремих регіонів. Неприятливий інвестиційний клімат в Україні, і як наслідок - несприятлива інвестиційна привабливість, в порівнянні з іншими країнами є головною причиною дефіциту як вітчизняних, так і іноземних інвестицій.

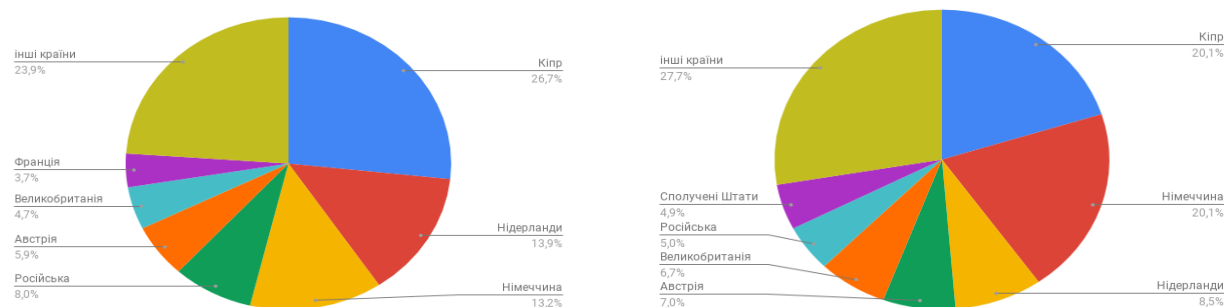
За даними Державної служби статистики в Україні станом на 01.01.2017 року в національну економіку було залучено іноземні інвестиції в обсязі 37 655,5 млн. дол. та вилучено 6 340,6 млн. дол. США (Рис.1.)



**Рис. 1. Динаміка іноземних інвестицій в Україні, 2003-2017 рр [2]**

З рисунку видно, що за останні 10 років позитивна динаміка спостерігалася до 2014 року, і вже з другої половини 2014 року спостерігається спад прямих іноземних інвестицій у період загострення фінансово-економічної кризи в Україні. У 2017 році в порівнянні з 2016 роком можна побачити незначне пожаття інвестиційної діяльності і обсяг іноземних інвестицій зріс майже на 1,5 млрд. дол. США. Це зумовлено різними факторами, серед яких важливу роль відіграють кількість країн-інвесторів, яка на 01.01.2017 р. склала 121 країн світу

Протягом усього цього часу головним інвестором України є Кіпр. Також, великими вкладниками капіталу є Німеччина і Нідерланди. Російська Федерація за останні пару років піднялася на кілька позицій вище в списку країн-інвесторів України. Великі ПІІ України надходять з країн, які вказані на рисунку 2.



**Рис.2. Географічна структура ПІІ України за 2017 рік (ліворуч) і 2007 рік (праворуч)**

Аналіз галузевої структури показує, що найбільша частка ПІІ в Україні припадає на промисловість (переважно на виробництво продуктів харчування, напоїв і тютюнових виробів, виробництво готових металевих виробів та машинобудування), а також на фінансову діяльність (майже 27%). Це співвідношення свідчить про відсутність довгострокових стратегічних планів розвитку країни у глобальному економічному просторі. Матеріальне виробництво є привабливим для інвесторів, здебільшого переробна промисловість, однак найперспективнішим є сфера послуг, а саме фінансова та страхова діяльність

Перебіг інвестиційних процесів, їх характер, інтенсивність і результативність, а також управління ними залежить від інвестиційного клімату, що сформувався в державі, тобто від стану правового, фінансового,

соціально-економічного і суспільно-політичного середовища в її межах, яке призводить ту чи іншу ступінь привабливості для інвестицій.

На інвестиційний клімат України як позитивно, так і негативно впливають ряд факторів. Негативно впливають такі фактори як нестабільна економічна і політична ситуація, військові дії на території країни, відсутність чіткої інвестиційної політики, високий рівень податків.

Заходами щодо поліпшення інвестиційного клімату в Україні можуть стати: розробка чіткої, обґрунтованої державної стратегії залучення іноземних інвестицій; забезпечення стабільності законодавства в сфері інвестування та оподаткування; реформування податкової системи шляхом скорочення загальної кількості податків, зменшення ставок деяких з них.

Малосприятливий інвестиційний клімат в Україні - головна причина відсутності стратегічних іноземних інвестицій. Він зумовлює вичікувальну позицію стратегічних інвесторів, особливо в плані залучення середнього та великого капіталів.

Іноземні інвестиції потрібно розглядати як стимулятор економічного розвитку і політичної стабілізації за умови, що головні напрямки інвестиційних процесів знаходяться в рамках загальної економічної стратегії держави. При цьому іноземні інвестиції здатні позитивно впливати на платіжний баланс країни, рівень зайнятості населення, структурну перебудову економіки, впровадження новітніх технологій та ін.

#### Література:

1. Инвестиционный климат в Украине: ни роста, ни падения [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://thekievtimes.ua/business/522287-investicionnyj-klimat-v-ukraine-ni-rosta-ni-padeniya.html>
2. Державна служба статистики України: офіційний сайт [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>

**НИКОЛЕНКО Т.І.,**  
к.е.н., доцент кафедри економіки  
та міжнародних економічних відносин  
Маріупольський державний університет  
(Україна)

### ПРІОРИТЕТНІ НАПРЯМКИ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ КРАЇН ЄВРОПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ

В другій половині 90-х років уряди майже всіх західноєвропейських країн прийняли програми стимулювання інноваційної діяльності, спрямовані, насамперед, на поширення нововведень. Одне з основних місць у реалізації цих програм зайняли інституціональні зміни, зокрема, формування структурних елементів та механізмів здійснення інноваційної політики. Незважаючи на національні розбіжності в підходах, можна виділити три загальних аспекти.

1. Створення нових адміністративних структур, заснованих на системному характері інновацій. Деякі країни (Великобританія, Німеччина) змінили функції міністерств або створили нові міністерства, які займаються питанням інноваційної політики. У Фінляндії очолювана прем'єр-міністром Рада з наукової і технологічної політики взяла відповідальність за стратегічний розвиток та координацію цієї політики, а також інноваційну систему в цілому. В Іспанії уряд в рамках національної інноваційної програми сформував координаційну структуру в сфері інноваційної політики під керівництвом прем'єр-міністра.

2. Визнання на урядовому рівні інновацій життєво важливим фактором економічного розвитку, проведення широкої урядової компанії з проблем нововведень, активізація діалогу між науковим співтовариством, промисловістю і громадськістю. Практика проведення інноваційних кампаній поширена у Великобританії і Німеччині. В Іспанії створений Форум інформаційного суспільства, однією з головних задач якого є стимулювання координації діяльності уряду і різних промислових та громадських організацій при розробці Національного плану дій щодо створення інформаційного суспільства.

3. Використання нового механізму прогнозування і визначення пріоритетів «Передбачення» («Foresight») для формування національної інноваційної стратегії. Його мета - визначити стратегічні напрями досліджень та інновацій для підвищення конкурентоздатності країни.

З посиленням міжнародних інтеграційних процесів і виробленням погодженої економічної політики, властивої загальному економічному просторові країн, зокрема членів ЄС, з'являється нова можливість розробки єдиної інноваційної політики на рівні держав-членів співтовариства. Вироблення єдиного антимонопольного законодавства; використання системи прискорених амортизаційних відрахувань, що власне кажучи є безпроцентними позиками на придбання новітньої техніки; пільгове оподаткування витрат на НДДКР; заохочення малого наукомісткого бізнесу; пряме фінансування підприємств для заохочення нововведень в сферах новітніх технологій; стимулювання співробітництва університетської науки і компаній, що виготовляють наукомістку продукцію, - це далеко не повний перелік атрибутів інноваційної політики, яка

проводиться в країнах ЄС і відкриває рівні можливості для національних підприємств країн-членів ЄС у сфері інноваційного бізнесу.

Стратегічною лінією країн членів Європейського Союзу в сфері інноваційної діяльності є концентрація фінансових ресурсів на ключових напрямках, які охоплюють:

- створення єдиної для всіх країн-членів ЄС бази даних, що акумулює та регламентує комплекс мінімально необхідних процедур і формальностей для створення підприємств;
- підтримку малих і середніх підприємств з метою правового захисту від незаконного копіювання розроблених технологій і продукції;
- створення механізму фінансової підтримки малих і середніх підприємств, надання їм допомоги в підготовці, реєстрації та підтримці патентів з огляду на досвід роботи європейських патентних бюро;
- удосконалення системи фінансування інноваційної діяльності підприємств;
- введення досконалого податкового механізму, який надавав би певні пільги підприємствам, що займаються розробкою та випуском інноваційної продукції;
- створення на підприємствах умов для стимулювання підвищення освітнього рівня працівників.

Нині значна частка Євросоюзу, в першу чергу Фінляндія, Швеція, Данія, Нідерланди і Великобританія, випереджають США і Японію за багатьма показниками НДДКР. Так, Ірландія, Франція, Фінляндія, Великобританія та Швеція лідирують за динамікою випуску науковців та інженерів. Фінляндія, Швеція і Нідерланди – за фінансуванням НДДКР державою і патентуванням в Європейському патентному відомстві.

Відставання Західної Європи від конкурентів багато в чому викликано специфічними рисами цього регіону, зокрема високою часткою держсектору, недостатніми стимулами для підприємництва, розбіжностями в національних інноваційних системах, характері та ступені інноваційного розвитку держав-членів ЄС. Розширення ЄС за рахунок нових членів привносить певні негативні особливості науково-технічного розвитку, що залишилися від планово-державної економіки. Останнім часом Євросоюз зміг домогтися деяких зрушень у реалізації стратегії інноваційного розвитку. Низка країн (зокрема Великобританія) збільшили витрати на НДДКР або відмовилися від їхнього запланованого скорочення (наприклад, Франція), розпочали використовувати нові механізми стимулювання інноваційної діяльності в підприємницькому секторі.

В ЄС на базі об'єднання рад з внутрішнього ринку і промисловості та дослідницьких рад було створено Раду з конкурентоспроможності. У рамках Єврокомісії відбуваються регулярні зустрічі Групи комісарів з проблем зростання, конкурентоспроможності, зайнятості і сталого розвитку. Велике значення для координації національних інноваційних політик мають заходи ЄС по збору, аналізу, оцінці та поширенню інформації про стан інноваційної діяльності в країнах-членах і найбільш успішні приклади інноваційної політики. За останні 10 років у країнах Європейського Союзу значно зросло значення регіонального науково-технічного та інноваційного співробітництва. Поява нових технологій і глобалізація економіки, а також обмеженість урядових бюджетів обумовили підвищення ролі регіонів у здійсненні економічної діяльності. У результаті, регіональні влади все ширше налагоджують контакти з зацікавленими колами за рубежем на субрегіональному рівні. Одночасно регіональні проблеми вирішуються шляхом тісних контактів центрального уряду і місцевої влади, оскільки останнім краще відомі технічні, економічні та соціальні потреби регіонів. Таким чином, в останні роки все тісніше переплітаються три рівні формування регіональної політики.

Поступово змінюється характер національних науково-технічних політик, основним пріоритетом яких стає поширення нових знань в економіці, що також підвищує значення регіонального аспекту інноваційної політики. У результаті регіональна політика все більшою мірою набуває структурного, а не перерозподільчого характеру. Федеральний уряд відіграє домінуючу роль у фундаментальних дослідженнях і підготовці наукових кадрів, а регіони все більше реалізують політику поширення інновацій. Зокрема, у Великобританії регіони Східного Мідленду, Північного сходу, Уельс і Шотландія мають власну інноваційну стратегію і активно беруть участь в інноваційних програмах ЄС.

Інноваційна політика стала складовою частиною національної регіональної політики, однак, як правило, національні уряди віддають перевагу вже розвиненим у науково-технічному відношенні регіонам. Держава надає допомогу відсталім регіонам не стільки шляхом прямих інвестицій, скільки через сприяння в розробці інноваційної політики та розвитку інфраструктури. Пом'якшення диспропорцій технологічного регіонального розвитку є переважно функцією ЄС.

Основне місце в цьому напрямі діяльності приділяється Мережі інноваційних регіонів та локальній мережі центрів з поширення інновацій. Мережі інноваційних регіонів – це національні та транснаціональні об'єднання в сфері розробки й обміну досвідом щодо інноваційної стратегії.

Центри з поширення інновацій мають статус незалежних консультативних організацій в сфері технології і бізнесу, які отримують допомогу від Єврокомісії з підприємництва. Вони надають допомогу інноваційному бізнесу за такими напрямками: трансфер технологій; комерціалізація результатів НДДКР, включаючи питання інтелектуальної власності; розвиток адаптаційних можливостей компаній до нової технології, в тому числі шляхом об'єднання потенційних партнерів співробітництва; здійснення транснаціональних інноваційних ініціатив; поширення інформації про інноваційну політику Євросоюзу.

Прийнята в 2000 р. Лісабонська стратегія розвитку ЄС поставила ціль – побудувати до 2010р. найбільш конкурентоспроможну динамічну економіку, засновану на знаннях. Кінцевим результатом цієї стратегії

вбачалось досягнення рекордних темпів економічного зростання, максимального наближення до повної зайнятості та соціальної справедливості.

Фактично Лісабонська стратегія охоплювала три складові: 1) економічну складову, що має готувати підґрунтя для переходу до конкурентоспроможної динамічної економіки знань; 2) соціальну складову, розроблену для модернізації соціальної моделі Європи за допомогою інвестицій в людський капітал та боротьби із соціальним; 3) екологічну складову спрямовану на раціональне використання природних ресурсів та охорону довкілля.

Сьогодні основним та єдиним інституційним механізмом проведення політики в сфері інновацій ЄС та підтримки розвитку Європейського дослідницького простору (ERA) є Рамкові програми. Фактично усі ці програми конкретизували Стратегії та ставили перед собою як економічні так і соціальні завдання (Табл.1).

Таблиця 1

### Соціальні цілі рамоквих програм інноваційної політики ЄС

Назва програми	Період дії	Соціальні цілі
Перша рамкова програма	1984-1987	Формування єдиного європейського внутрішнього ринку для зростання зайнятості та задоволення споживчих потреб
Друга	1987-1991	поглиблення євро інтеграції для вирішення спільних соціальних проблем
Третя	1990-1994	Завершення створення єдиного внутрішнього ринку для розширення наукової співпраці та розвитку творчості
Четверта	1994-1998	Підвищення мобільності працівників
П'ята	1998-2002	Посилення ролі науки у вирішенні соціальних проблем; зосередження на рішенні поточних соціальних проблем за допомогою наукових досліджень; Дослідження для підвищення рівня життя та умов праці
Шоста	2002-2006	Наукові дослідження для життя та здоров'я; доступ громадян до інформаційного суспільства; безпечне харчування та ризики для здоров'я; розвиток суспільства, заснованого на знаннях
Сьома	2007-2013	Дослідження щодо створення ефективних систем охорони здоров'я, забезпечення якості та безпеки продуктів харчування, довкілля та зміни клімату, соціально-гуманітарні науки
Восьма	2014–2020	«Горизонт 2020»: є найбільшою транснаціональною програмою з наукових досліджень та інновацій. Сприяння фундаментальним науковим дослідженням з метою подальшого їх на ринковий простір, підвищення конкурентоспроможності виробництва, нанотехнологій, нового матеріалознавства, біотехнологій та космічної галузі, а також пошук відповідей на найбільш гострі соціальні виклики в сфері охорони здоров'я, екології та демографії

Європейські програми в інноваційній сфері узгоджують національні цілі та пріоритети, устанавлюють спільну взаємодію та розподіляють ресурси на засадах, які дозволяють уникати кон'юнктурного тиску на національні бюджети [1]. Ці програми спрямовані на зміцнення структури Європейського дослідницького простору та на подолання структурної слабкості європейського дослідництва шляхом ефективнішої інтеграції дослідництва та інновацій, розвитку мобільності дослідників, скоординованого планування та доступу до дослідницької інфраструктури, а також проведення заходів з боротьби з відтоком учених та розвитку громадського усвідомлення щодо значення науки у розвитку суспільства [2].

Питання інноваційних програм як форм практичної реалізації інноваційної діяльності і, зокрема, такої її складової, як науково-технічної діяльності, віднайшло широке розкриття в науковій літературі. В результаті аналізу різноманітних визначень поняття «інноваційна програма» можна в основному погодитися з визначенням, запропонованим у проекті нової редакції Закону України «Про інноваційну діяльність», а саме: «Інноваційна програма – комплекс інноваційних та інвестиційних проектів, узгоджених за термінами їх виконання, виконавцями, ресурсами, обсягами та джерелами фінансування, який забезпечує ефективне вирішення завдань по створенню та реалізації інновацій» [3].

З огляду на важливість участі в міжнародному співробітництві необхідне інформування наукової еліти України про основний зміст нової, вже восьмої Рамкової програми Європейського Співтовариства з наукових досліджень та технологічного розвитку на 2014-2020 роки «Горизонт 2020» (далі FP8) [4].

FP8, на яку передбачається витратити 80 млрд. євро, офіційно розпочалася з 1 січня 2014 року. Ця програма має низку особливостей порівняно з попередніми. Програма «Горизонт 2020» об'єднує три програми, які раніше були самостійними, а саме: «Рамкову програму з досліджень», «Рамкову програму з конкурентоспроможності та інновацій» і діяльність Європейського інституту інновацій та технологій. Мета такого об'єднання – максимальне усунення перешкод на шляху від наукових досліджень до інновацій, а головною метою програми є «перенесення наукових ідей з лабораторії до ринку». Програма «Горизонт-2020» зосередить основне фінансування на трьох пріоритетних напрямках: передова наука, лідерство у промисловості, суспільні виклики. Ці пріоритети відповідають пріоритетам, визначеним у програмі «Європа 2020» та Інноваційним Союзом.

Діюча восьма Програма «Горизонт 2020» носить міждисциплінарний характер та має ряд нових рис:

1) більш виражений акцент на стратегічний підхід до планування досліджень та інновацій, із розробкою плану спільних дій та методів керівництва, що відповідають нормативно-правовій базі, при цьому виходячи за межі традиційних галузевих програм розвитку;

2) значне спрощення фінансування через спрощення структури програми, розробку одного набору правил; скорочення бюрократичної тяганини завдяки простій схемі відшкодування витрат, запровадженню «єдиного підходу» для учасників, рідшому проведенню перевірок та аудитів із загальною метою – зменшити середній термін на видачу гранту до 100 днів;

3) інтеграція досліджень та інновацій завдяки забезпеченню безперешкодного й узгодженого фінансування від ідеї до виходу на ринок;

4) створення кращих можливостей новим учасникам і молодим перспективним науковцям для просування своїх ідей та одержання фінансування;

5) збільшення підтримки інноваційної діяльності та діяльності, наближеної до ринку, що веде до прямого економічного стимулювання;

6) зосередження на розвитку бізнес-можливостей з акцентом на «суспільні виклики»

Таким чином в межах формування та розвитку інноваційної політики ЄС можна прослідкувати наявність комплексного загального підходу щодо її соціальної спрямованості.

Отже, країни Євросоюзу взяли в ХХІ ст. курс на подальше поглиблення кооперації в сфері НДДКР і підвищення ефективності інноваційної діяльності, що сприятиме посиленню їхніх конкурентних позицій на світовому ринку сучасних технологій.

#### Література:

1. Смертенко П.С. Програми та інструменти інноваційного розвитку економіки Європейського Союзу. Українські проєкції / П.С.Смертенко, О.В.Коломієць, Т.А.Кінько // Міжнар. конф., листоп. 2006. – К.: ФО-П, 2006. – 64 с.

2. Марченко Т.В. Інноваційні програми як інструмент євроінтеграції України / Т.В.Марченко // Матеріали ХХІІІ міжнародної науково-практичної конференції: Транскордонне співробітництво: ключові ідеї та перспективи. – Чернівці, 2016. – С.45-47

3. Закон України «Про інноваційну діяльність» № 40-IV від 4 липня 2002 р. із змінами і доповненнями// Урядовий кур'єр. – 2002. – 7 серпня. – С. 1-7.

4. Horizon 2020 The EU Framework Programme for Research and Innovation [електронний ресурс] // <https://ec.europa.eu/programmes/horizon2020/>

САГІРОВА Г.С.,  
студентка ІІІ курсу  
спеціальності «Міжнародна економіка»  
Маріупольський державний університет  
(Україна)

#### ОСОБИСТОСТІ ГАЛУЗЕВОЇ СТРУКТУРИ ІНОЗЕМНОГО ІНВЕСТУВАННЯ В УКРАЇНІ

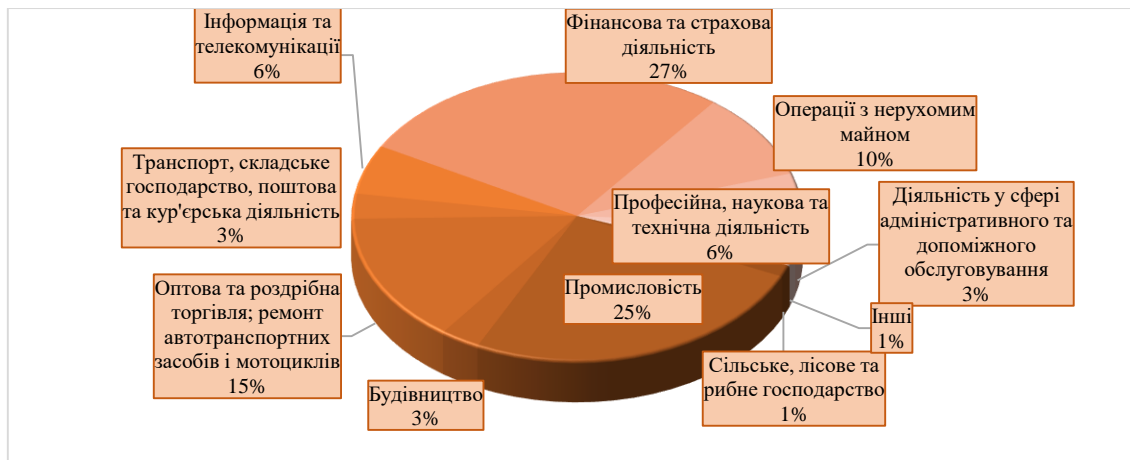
Інвестиційна діяльність відіграє визначальну роль в соціально-економічному розвитку країни. Головним завданням держави є формування сприятливого інвестиційного клімату. Іноземні інвестиції для економіки країни мають велике значення, оскільки вони є джерелом капіталовкладень, причому у формі сучасних засобів виробництва, залучають вітчизняних підприємців до передового господарського досвіду, сприяють поширенню інновацій, збільшення продуктивності праці та підвищенню добробуту населення.

Для України вона є надзвичайно актуальними, враховуючи нестачу власних фінансових ресурсів. Тому важливого значення набуває саме іноземне інвестування економічної діяльності. Вивчення особливостей залучення прямих іноземних інвестицій дозволить максимально використати позитивні ефекти цих процесів для розвитку інфраструктури інвестиційної діяльності, покращення бізнес-клімату та забезпечення сталого економічного зростання країни загалом[1].

За даними Держстату у 2017 році в економіку України іноземними інвесторами вкладено 39 144 млн. дол. США прямих інвестицій (акціонерного капіталу), що на 8%, більше ніж у 2016р. Так, у 2017 році в економіку України іноземними інвесторами з 76 країн світу вкладено 1630,4 млн.дол. США прямих інвестицій (акціонерного капіталу).Це свідчить про підвищення активності залучення ІІІ в українську економіку, але незважаючи на зростання ІІІ все ще не досягнули рівня докризових 2013-2014років.

Інвестиції спрямовуються у вже розвинені сфери економічної діяльності. Станом на кінець 2017 року найвагоміші обсяги надходжень прямих інвестицій були спрямовані до установ та організацій, що здійснюють фінансову та страхову діяльність – 26,1% та підприємств промисловості – 27,3. Головним джерелом фінансування капітальних інвестицій, як і раніше, залишаються власні кошти підприємств та організацій, за рахунок яких у 2017 році освоєно 69,9 % капіталовкладень.[3].

Галузева структура іноземного інвестування в Україні має наступний вигляд: (рис.1)

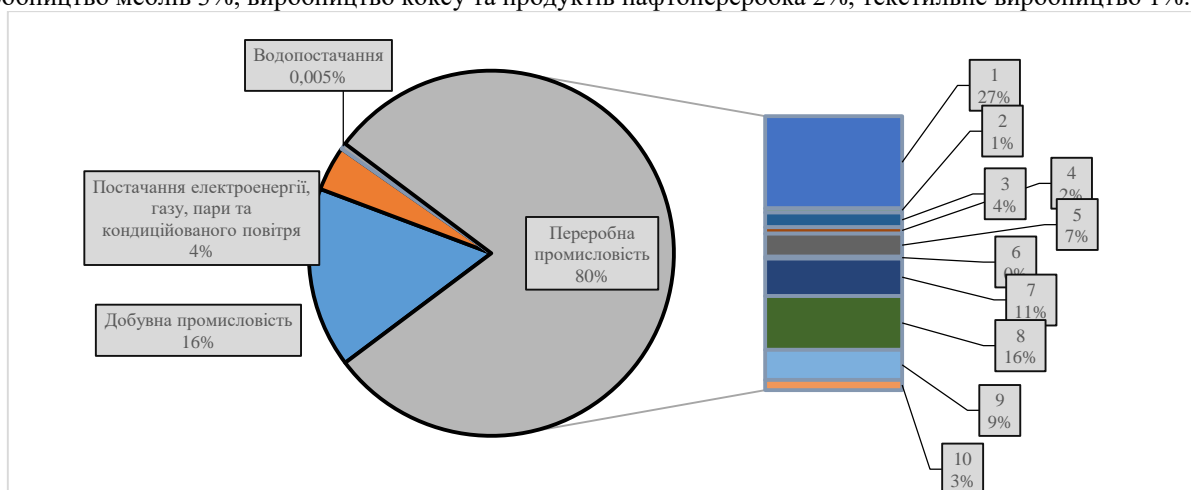


**Рис.1. Галузева структура іноземного інвестування в Україні (за видами економічної діяльності 2017 рік)**

Так, при аналізі надходження прямих іноземних інвестицій в Україну за 2010 та 2017 роки, було визначено, що у 2017 році на промисловість припадає – 25% у порівнянні з 2010р. позначка зменшилась на 17%, будівництво збільшило свої показники до 3%. Оптова та роздрібна торгівля, а також на ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів у 2017 році становить 15%, що на 3% більше позначки базисного (2010) року. Питома вага фінансової та страхової діяльності у порівнянні з 2010 збільшилась з 23% до 27%. Інформація та телекомунікації становить 6%, що на 2% більше ніж у 2010 році, операції з нерухомим майном збільшилися з 6% до 10%. У професійній, науковій та технічній діяльності маємо 6% (відбулося збільшення на 3%). Діяльність у сфері адміністративного та допоміжного обслуговування зросла на 1% до позначки 3%. Транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність у вигляді 3% та сільське, лісове та рибне господарство - 1% залишилися незмінними. Інші галузі, а саме освіта; охорона здоров'я та надання соціальної допомоги; мистецтво, спорт, розваги та відпочинок, тимчасове розміщування й організація харчування не перевищують позначку 1%.

Оскільки на промисловість припадає четверта частина залученого іноземного капіталу, доцільно проаналізувати які саме види промислової діяльності є найбільш інвестиційно привабливими. Структура обсягів прямих іноземних інвестицій за видами промислової діяльності у 2017 р. наведена на рис. 2. Отже, переробна промисловість займає 80%, постачання електроенергії, газу, пари та кондиційованого повітря; водопостачання та добувна промисловість разом формують 20% загального обсягу промислової продукції.

Таким чином бачимо, що лідируючу роль серед виробництва в галузях промисловості займає переробна промисловість, тому розглянемо її більш детально. Харчова промисловість становить 27%, металургійне виробництво 16%, мінеральна промисловість 11%, машинобудування займає 9% від загальної кількості переробної промисловості. Хімічна промисловість становить 7%, виготовлення виробів з деревини 4%, виробництво меблів 3%, виробництво коксу та продуктів нафтопереробка 2%, текстильне виробництво 1%.



**Примітки:** 1 - Харчова промисловість, 2 - Текстильне виробництво, 3 - Виготовлення виробів з деревини, 4 - Виробництво коксу та продуктів нафтопереробка, 5 - Хімічна промисловість, 6 - Фармацевтична промисловість, 7 - Мінеральна промисловість, 8 - Металургійне виробництво, 9 - Машинобудування, 10 - Виробництво меблів.

**Рис. 2 Структура іноземного інвестування в Україні за видами промислової діяльності у 2017 р.**



Підсумовуючи, можна сказати, що Україні доступні певні переваги, які роблять її більш інвестиційно привабливою. А саме: кваліфікована і відносно дешева робоча сила, високий потенціал національного ринку, доступ до сировини та вигідне географічне розташування. Проте в супереч перевагам, існують й певні фактори, які не сприяють зацікавленості інвесторів для розміщення свого капіталу в економіку України. Причинами цього є: застаріла законодавча база, політична нестабільність, нерозвинена інвестиційна інфраструктура та високий рівень бюрократії та корумпованості.

#### Література:

1. Левіновська О.М. Особливості залучення прямих іноземних інвестицій в економіку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу :<https://internationalconference2014.wordpress.com/>
2. Офіційний сайт Державної служби статистики [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
3. Промисловість України – 2016: стан та перспективи розвитку: наук.-аналіт. доп. / О.І. Амоша, І.П. Булеєв, А.І. Землянкін, Л.О. Збаразська, Ю.М. Харазішвілі та ін.; НАН України, Ін-т економіки промсті. – Київ, 2017. – 120 с.

**СИЗОНЕНКО О.О.,**  
студента III курсу  
спеціальності «Менеджмент»  
Маріупольський державний університет  
(Україна)

### ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНА СПІВПРАЦЯ УКРАЇНИ З ЄС

Інноваційна діяльність спрямована на використання результатів наукових досліджень та розробок, забезпечує випуск на ринок нових конкурентоздатних товарів і послуг. Під інновацією розуміють: новостворені, застосовані або вдосконалені конкурентоспроможні технології, продукція або послуги, а також організаційно-технічні рішення виробничого, адміністративного чи комерційного характеру, що істотно поліпшують структуру, якість виробництва і соціальної сфери.

Інноваційну діяльність можуть здійснювати фізичні і юридичні особи України, іноземних держав, які залучають у сферу цієї діяльності майнові та інтелектуальні цінності, вкладають кошти в реалізацію інноваційних проєктів. До об'єктів інноваційної діяльності відноситься розробка інноваційних програм і проєктів, створення нових інтелектуальних продуктів, вдосконалення видобутку, переробки та використання сировинних ресурсів, вдосконалення виробничого обладнання, обґрунтування виробничих, адміністративних та комерційних рішень, що істотно поліпшують структуру і якість виробництва, позитивно впливають на соціальні процеси. В процесі інноваційної діяльності здійснюється формування ринку збуту товарної продукції.

Економічний розвиток країн призвів до того, що масштаби співробітництва між компаніями стирають кордони. Поглиблюючи зв'язки, у окремих держав, що залучені до співпраці, з'являється значна кількість можливостей, серед яких нові ринки збуту продукції, економія на масштабах виробництва, залучення кваліфікованого персоналу з інших країн, подекуди з різним рівнем підготовки та відмінним мисленням. Україна, в цьому випадку не є виключенням. Об'єктивна необхідність підштовхує державу розвивати зв'язки з іншими країнами, зокрема, з одним з наймогутніших угруповань на сьогоднішній день – Європейським Союзом. Вирішення проблеми сталого розвитку з врахуванням обмеженості та вичерпності економічних ресурсів, збалансованим розвитком суспільства неможливий в межах однієї країни. Тому актуальним є пошук ефективної співпраці між Україною та іншими країнами світу, зокрема країнами ЄС, у сфері інноваційно-інвестиційної діяльності щодо забезпечення сталого розвитку.

Існує значна кількість перешкод на шляху реалізації спільних інноваційних проєктів з ЄС. Нагальними проблемами є недостатнє фінансування інноваційної діяльності з боку державного сектору, корумпованість влади та присутність тіньового сектору економіки, несприятливий інвестиційний клімат. Позитивним аспектом до співпраці є наявність висококваліфікованого персоналу для участі у проєктах з кооперації. Підтвердженням даних висновків виступають дані міжнародних рейтингів та статистичні дані світових організацій.

Станом на 01.01.2017 рік Україна приймала участь у розробці та реалізації 114 рамкових проєктів, загальна бюджетна вартість яких оцінюється у 20,84 млн. євро. Найбільш активна співпраця проводиться з такими країнами, як Кіпр(40,5%), Нідерланди(14,2%), Німеччина(15,2%) та Австрія(7%). [2] Проаналізувавши фактичні угоди та суми інвестицій, визначено, що значна кількість технологій, розроблених на території України або вітчизняними науковцями, впроваджувалась або за межами держави, або за браком коштів чи інших ресурсів не доходила до етапу розробки та реалізації проєктів (рис. 1). За галузями лідирують медицина, машинобудування, ресурсозберігаючі та енергозберігаючі технології, виробництво нових матеріалів та речових, проєкти у галузі будівництва та енергетики. Щодо технологій, то варто безперечно виділити приладобудування та машинобудування в цілому. Не меншої уваги заслуговує медицина, біологія, хімічна промисловість та нові матеріали і речовини.



**Рис. 1. Кількість підприємств, що реалізували інноваційну продукцію за межі України, та її частка в загальному обсязі реалізованої інноваційної продукції, 2011-2017 рр.**

Таким чином, інноваційну продукцію за межі держави реалізувало у 2017 році 672 підприємства, що на 63 підприємства менше, ніж у 2016 році. Проте, у відсотковому співвідношенні до загального обсягу реалізованої продукції, їх частка становить 14,3%, проти 16,6 % у попередньому році. Зазначимо, що за весь аналізований період з 2011 р. до 2017 р., за останній рік відсоткова частка була найнижчою. [1]

У зв'язку з тим, що інноваційна діяльність носить ризиковий характер, приватні інвестори зацікавлені інвестуванням у інші проекти, менш ризикові та швидко прибуткові. Найвищими витратами державного сектору з-поміж інших характеризуються Німеччина, Австрія, Ісландія та Данія. ЄС ввів спеціальний критерій на рівні 3% від сукупного ВВП для створення динамічної та конкурентоздатної економіки на світовому ринку, за умовами Ліссабонської стратегії. План розвитку на нове десятиліття «Європа – 2020» також приймає дану умову. Зазначеного рівня з 27 країн досягли лише Швеція - 3,42%, Фінляндія - 3,87%, для яких метою тепер зазначено витрати на рівні 4% ВВП, та Данія 3,09%. Україна на розвиток інновацій у країні витрачає значно менше. Порівнюючи показники з Польщею, значення для якої одне з найнижчих у Європі, зазначимо, що в Україні витрачається приблизно у 1,6 разів менше. У 2017 році на інноваційну діяльність 13379,3млн. гривень, з яких державним бюджетом виділено 10216.1млн. гривень (дані наведені без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, м.Севастополя та частини тимчасово окупованих територій у Донецькій та Луганській областях). Слід також зазначити, що загальна сума витрат на інноваційну діяльність в Україні за усіма джерелами фінансування за роками не перевищує асигнувань розвинених країн у інноваційний сектор лише з державного сектору.

Важливим аспектом у розробці та впровадженні інновацій, безперечно, є ресурсна база, економічна стабільність, проте не можна оминати таку важливу складову як людський потенціал та забезпечення країни даним видом ресурсу. Серед населення країн Європи частка працівників сфери науки та технологій у останні з аналізованих років досягає 50%, що позитивно відображається на усіх сферах інноваційної діяльності держав. Щодо країн з низьким відсотковим співвідношенням, з року в рік динаміка свідчить про зростання рівня високоосвіченого населення. Дані по Україні свідчать про наявність 1/3 від частки усього населення країни працездатного віку саме категорії, що задовольняє вище поставленим критеріям.

Ще однією, не менш важливою проблемою на сучасному етапі розвитку України вважаємо недосконалість методичної бази з визначення ефективності використання можливостей співробітництва при реалізації інноваційних проектів. Важливість питання зростає лінійно з довготривалими проявами наслідків глобальної фінансової кризи, та низьким місцем України на світовій арені щодо конкурентоспроможності. Тобто всі елементи - виробничий, науковий, інформаційний, економічний та інші - не мають достатнього рівня розвитку, що не лише не стимулює, а й пригальмовує розвиток інноваційного напрямку будь-якої галузі економіки. Одним з можливих виходів є залучення до співпраці високорозвинених та передових країн у сфері управління та розробки інновацій.

**Висновок.** Стратегічними напрямками співробітництва з залученням нововведень є охорона навколишнього середовища, енергетика, медико-фармацевтична галузь, машинобудування та інформаційні технології. Для участі у міжнародному співробітництві за даним напрямком важливим є здійснення економічних реформ, таких як введення безвізового режиму, укладення угод про зону вільної торгівлі, запровадження стратегії залучення та використання зовнішньої допомоги.

Існує значна кількість перешкод на шляху реалізації спільних інноваційних проектів з ЄС. Нагальними проблемами є недостатнє фінансування інноваційної діяльності з боку державного сектору, корумпованість влади та присутність тіньового сектору економіки, несприятливий інвестиційний клімат. Позитивним аспектом до співпраці є наявність висококваліфікованого персоналу для участі у проектах з кооперації. Підтвердженням даних висновків виступають дані міжнародних рейтингів та статистичні дані світових організацій.

#### **Література:**

1. Офіційний сайт Державного комітету статистики [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

2. Міністерство закордонних справ України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://mfa.gov.ua/ua/about-ukraine/european-integration/ukr-eu-investment>
3. Александрова В.П. Економічні аспекти державного програмування інновацій / В.П. Александрова // Вісник Інститут економічного прогнозування. – 2002. - № 1 (1). – С.18 – 39.
4. Вербицька Ю. М. Інвестиційно-інноваційна діяльність як чинник соціально-економічного розвитку регіону / Ю.М. Вербицька // Актуальні проблеми економіки. – 2007.– № 8.– С. 151 – 156.
5. Данилишин Б. М. Інвестиційна політика в Україні : [монографія] / Б.М. Данилишин, М.Х. Корецький, О.І. Дацій. — Донецьк: «Юго-Восток, Лтд», 2006. — 292 с.

**СКЛЯРОВА Т.С.,**  
студентка ОС «Магістр»  
спеціальності «Економіка»  
Маріупольський державний університет  
(Україна)

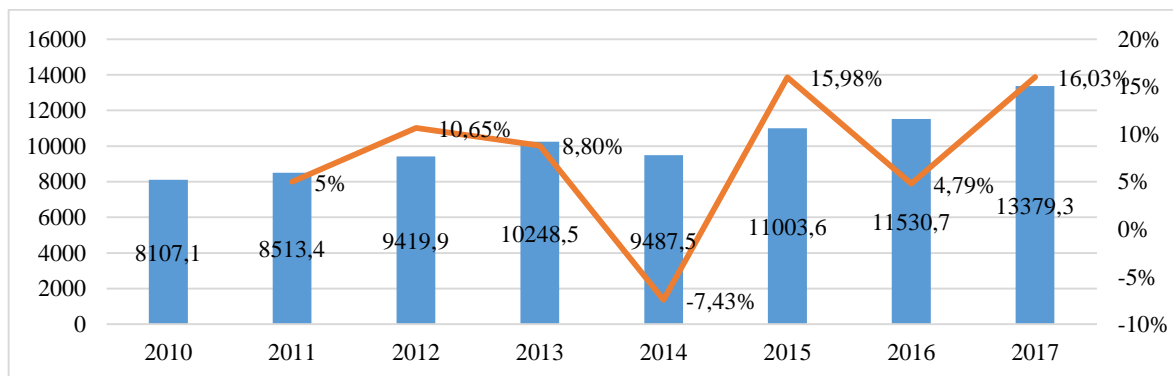
## СУЧАСНИЙ СТАН ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ УКРАЇНИ

Сучасні тенденції глобалізації у світі обумовлюють переорієнтацію основних цінностей та пошук країнами прийнятної моделі економічного розвитку, яка забезпечувала б національну конкурентоспроможність і орієнтувала б національну економіку кожної країни на довготермінове зростання. Так, цією моделлю стала модель інноваційного розвитку. Європейський вибір України на шляху інтеграції у високотехнологічне конкурентне середовище зумовив необхідність формування та запровадження інноваційної моделі розвитку, яка повинна була забезпечити високі та стабільні темпи економічного зростання, вирішити певні соціальні й екологічні проблеми, забезпечити конкурентоспроможність національної економіки, підвищити експортний потенціал країни, гарантувати їй економічну безпеку та чільне місце в Європейському Союзі.

Сучасними тенденціями інноваційного розвитку України є:

- створення умов для розвитку інноваційної діяльності, формування основ нормативно-правової бази та механізмів здійснення інноваційної політики, а також створення умов для розвитку відповідної інфраструктури;
- створення інновацій все більше зосереджується лише в тих галузях, які мають стійку конкурентну перевагу;
- скорочення відносної частки зайнятих у матеріальному виробництві та збільшення частки тих, хто зайнятий у нематеріальному виробництві;
- зростання кількості промислових підприємств, що займаються інноваційною діяльністю;
- відсутність позитивної динаміки та орієнтації на постійне впровадження інновацій як пріоритету стратегії розвитку підприємств та країни в цілому;
- неефективна державна політика в сфері інновацій, нерозвинене інституційне середовище, проблеми фінансування, відсутність кредитних ресурсів. [2]

За останні 8 років спостерігається тенденція до збільшення витрат на виконання наукових досліджень і розробок, крім кризового 2014 року. Середні темпи росту становлять 10,2%, найбільший показник у 2017 році - 16,03%.



**Рис.1. Темпи росту та динаміка витрат на виконання наукових досліджень і розробок за 2010-2017 рр.**

Упродовж 2017 року наукові дослідження і розробки в Україні виконували 963 організації, 45,8% з яких відносилися до державного сектору економіки, 39,0% – підприємницького, 15,2% – вищої освіти.

Наукоємність промислового виробництва в Україні складає близько 0,3%, що на порядок менше світового рівня. За випуском продукції 3-й технологічний уклад в Україні сьогодні складає майже 58%, 4-й технологічний уклад – 38%, і лише 4% - 5-й технологічний уклад.

В Україні, яка має високі показники розвитку сфер, що є первинними джерелами інноваційного розвитку, інноваційний потенціал використовується, у порівнянні з іноземними країнами, менш ефективно. Це створює загрозу перетворення України у країну, яка експортує сировинні ресурси для промислового та інтелектуального виробництва.

Разом із вимиванням капітальних активів відбувається вимивання промислових інвестицій і, у зв'язку з цим, поглиблений розпад індустріального ядра вітчизняної економіки, технологічний спад і галузева невідповідність. Через технічну відсталість, нестачу інвестицій та неузгодженість відносин між галузями витрати матеріальних та енергетичних ресурсів у головних галузях приблизно на 30-50% вищі, ніж у країнах із розвинутою ринковою економікою. Західні інвестори не хочуть вкладати своїх коштів в українське виробництво - у рейтингу кредитопривабливості Всесвітнього банку Україна стоїть у графі «не рекомендується». Так, наприклад, прямі іноземні інвестиції в Україну позначені підприємницьким ризиком, який доходить до 80%. Тому активна інноваційна стратегія приватних підприємств, і передусім малих, неможлива без підтримки держави. В Україні практично відсутні внутрішні недержавні інвестиції, тоді як за міжнародними стандартами приватні інвестиції мають становити 60-70% загальної їх кількості.

Істотне значення для фінансово-кредитного забезпечення інноваційного розвитку має рівень монетизації економіки. Як правило, в країнах інноваційного розвитку він є достатньо високим, наприклад, в Японії та Китаї - перевищує 100%. В Україні він становить близько 25%. Недостатня насиченість економіки грошима стримує розвиток кредитних відносин, особливо довгострокового кредитування, без якого не можна здійснювати великомасштабні інноваційні проекти. [1]

На сьогодні в Україні рівень інноваційної активності, впровадження інновацій та відтворення ринкового сегменту виробництва інноваційної продукції залишаються недостатніми для забезпечення інноваційного прориву національної економіки.

Для подальшого розвитку інноваційної діяльності в Україні необхідно здійснити комплекс організаційно-економічних заходів, що охоплюватимуть:

- державі необхідно спрямувати свою діяльність на створення сприятливих умов для активізації інноваційної діяльності всіх учасників інноваційного процесу «ідея – дослідження – виробництво – реалізація»;
- здійснення ефективної державної інноваційної політики, погоджуючи темпи і пропорції розвитку науки, технологій і виробництва;
- вдосконалення механізму захисту прав інтелектуальної власності та процедур патентного захисту інновацій;
- використання різних форм залучення іноземного капіталу через утворення підприємств з іноземними інвестиціями, надання субсидій (грантів) на інноваційну діяльність науковим установам, вищим навчальним закладам, науковим фахівцям;
- забезпечення сприятливого клімату для створення власних наукомістких виробництв повного циклу шляхом використання різних форм державної підтримки;
- розвиток інноваційної інфраструктури шляхом покращення системи інформаційного забезпечення інноваційної діяльності, сертифікації і впровадження розробок, підготовки і перепідготовки кадрів;
- забезпечення комерціалізації наукових результатів шляхом формування основ для ефективного партнерства державного та підприємницького секторів в інноваційній сфері;
- розширення міждержавного співробітництва в галузі наукових розробок та інноваційної діяльності, координації зусиль в питаннях розвитку пріоритетних для кількох держав напрямків.[2]

Реалізація запропонованих напрямків розвитку інноваційної діяльності в Україні дасть змогу значно підвищити рівень інноваційної активності промислових підприємств, стабілізувати прискорений процес оновлення виробництва, ефективно використовувати внутрішні та залучені зовнішні інвестиції на інноваційну діяльність.

Аналізуючи вище сказане, можна зробити висновки, що для успішної, прибуткової інноваційної діяльності вітчизняних підприємств, перш за все необхідно розвивати законодавчу базу для більш тісного співробітництва державного та підприємницького сектору, оскільки тільки при ефективному, стимулюючому розвитку підприємств Україна буде економічно стабільною та розвинутою.

#### Література:

1. Комеліна О.В. Напрямки вдосконалення фінансового механізму забезпечення інноваційної діяльності в Україні в сучасних умовах / О.В. Комеліна // Інвестиції: практика та досвід. – 2009. - №17. – С.21-28.
2. Порохня В.М. Дослідження інноваційної діяльності в Україні та напрямки їх розвитку / В.М. Порохня, О.В. Рубінчик // Держава та регіони. – 2009. - №4. – С. 163-166.
3. Палиця С.В. Інноваційна діяльність в Україні / С.В. Палиця // Економіка та держава. – 2009. - №10. – С. 52-53.

## ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТРАНСНАЦІОНАЛЬНИХ КОРПОРАЦІЙ У СВІТОВОМУ ГОСПОДАРСТВІ

Інвестиційна діяльність визначає основу благополучного розвитку світової економіки, а також сприяє визначенню перспектив для проведення модернізації і диверсифікації економіки різних країн світу. Значення іноземних інвестицій зводиться до міжнародного поділу капіталу, а також до пошуків більш вигідних шляхів одержання прибутку від господарської діяльності за кордоном, ніж в країні інвестора. Роль іноземних інвестицій зводиться до розвитку економіки країни, загалом, і, зокрема, одержувачів цих інвестицій (підприємств, виробництв тощо). Країні дуже вигідно отримувати з-за кордону іноземні інвестиції, так як вони розвивають їх виробництва, з'являються нові інноваційні виробництва. Історично так склалося, що основна діяльність ТНК здійснюється у розвинених країнах. Це пояснюється лояльним податковим законодавством по відношенню до компаній, сприятливим інвестиційним кліматом, розвинутою інфраструктурою, обсягами ринку, активною науковою діяльністю тощо.

ТНК справляють великий вплив на перерозподіл фінансових потоків у світовій економіці. Одним з видів участі ТНК у цих процесах є рух капіталу у формі прямих іноземних інвестицій. Крім того, в останні роки зросло значення інвестицій у сферу НДДКР, особливо в країнах, що позитивно впливає на характер їх участі у світовій економіці.

Насиченість капіталу ТНК у сфері виробництва можна підтвердити наступними даними: в топ-10 найбільших компаній 2018 р. увійшли одна роздрібна торгівля – Walmart, п'ять нафтопереробних компаній – Sinopec Group, Royal Dutch Shell, China National Petroleum, Exxon Mobil, BP та дві автомобільних компанії – Volkswagen і Toyota Motor. (табл.1) В цих 500 найбільших компаній ТНК зайнято понад 70 млн. осіб по всьому світу. Walmart стабільно займає лідируючі позиції Fortune Global 500 з 2010 р. у сфері роздрібною торгівлі, її річний оборот перевищує 500,3 млрд. дол. США, а 2,2 млн. осіб зайнято по всьому світу (табл.1).

*Таблиця 1*

**Топ 10 найбільших компаній світу за 2018 р.**

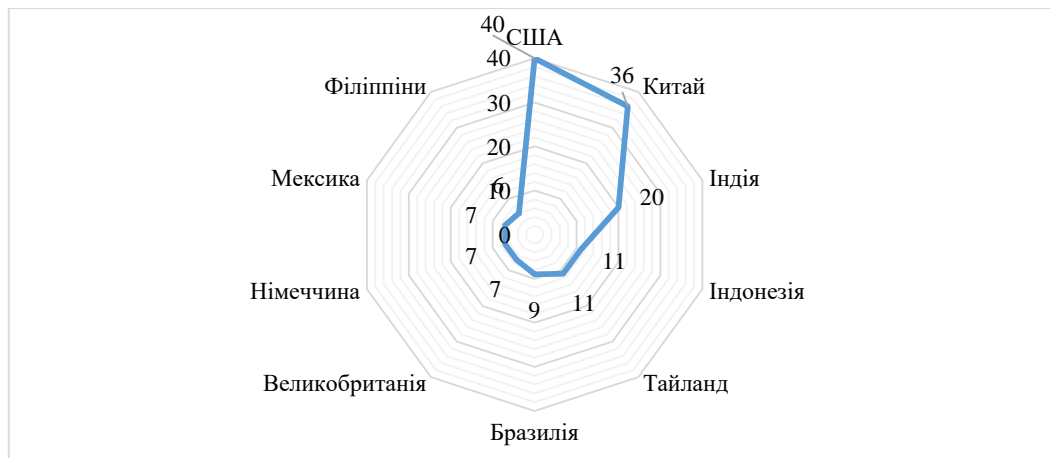
№	Компанія	Країна	Галузь	Дохід (млрд.дол.США)
1	Walmart	США	Роздрібна торгівля	500,343
2	State Grid	Китай	Електроенергетика	348,903
3	Sinopec Group	Китай	Видобуток і переробка нафти і газу	326,953
4	China National Petroleum	Китай	Видобуток і переробка нафти і газу	326,008
5	Royal Dutch Shell	Великобританія	Видобуток і переробка нафти і газу	311,870
6	Toyota Motor	Японія	Виробництво автомобілів	265,172
7	Volkswagen	Німеччина	Виробництво автомобілів	260,028
8	BP	Великобританія	Видобуток і переробка нафти і газу	244,582
9	Exxon Mobil	США	Видобуток і переробка нафти і газу	244,363
10	Berkshire Hathaway	США	Продукти	242,137

*Джерело [3:6]*

Процес розробки національної інвестиційної політики все більше орієнтується на нові стратегії розвитку. Більшість держав прагнуть залучати та захоплювати іноземні інвестиції в інтересах зміцнення виробничого потенціалу та сталого розвитку. У той же час безліч країн в даний час зміцнюють норми регулювання іноземних інвестицій, ширше використовуючи промислову політику у стратегічних секторах.

Згідно бізнес-дослідження ЮНКТАД, найбільш привабливими країнами для інвестицій ТНК на 2017–2019 рр. є Китай та США (див. Рис.1). Рейтинг склався із врахуванням поглядів керівників у різних галузях промисловості. Наприклад, підприємства, пов'язані з інформаційними технологіями, швидше за все, мають інвестиційні плани, спрямовані на Сполучені Штати чи Індію. Точно так само, Сполучені Штати підтримують своє лідерство в рейтингу на основі їх сили у високотехнологічних і телекомунікаційних галузях промисловості.

Щодо географічної структури розподілення ТНК найбільше їх число (60 тис.) зосереджено в розвинених країнах – в Західній Європі, США і Японії (понад 80%). Велика концентрація ТНК відзначається в Швейцарії (4,5 тис. відділень) і в Норвегії (3 тис.). З точки зору присутності іноземних ТНК традиційно виділяється економіка Канади: понад 4,5 тис. ТНК. У Південній Африці на 140 ТНК припадає понад 2,1 тис. їх відділень. Для оцінки структурних змін у географічній структурі ТНК нами був використаний коефіцієнт Гатєва ( $K_g=0,2$ ), який показав, що зміни які відбулись є несуттєвим, але статистично значущі.

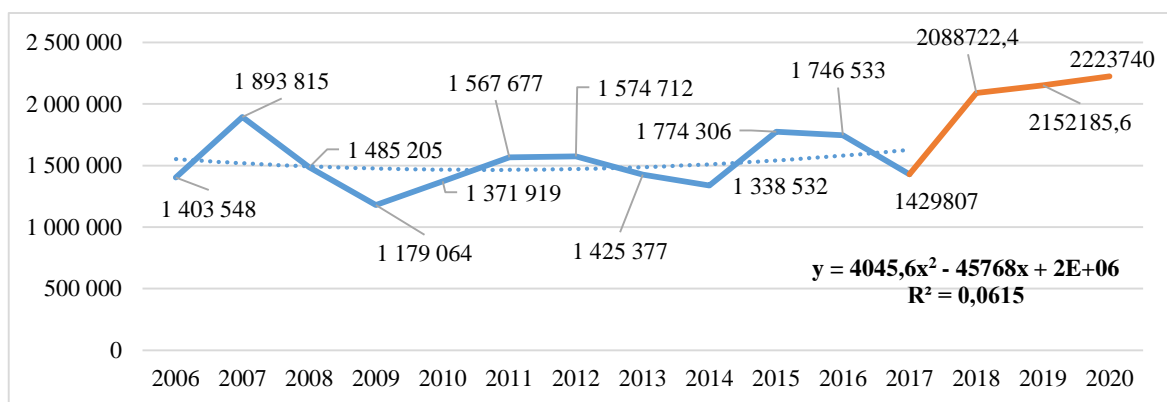


**Рис.1. Найбільш привабливі країни для інвестицій ТНК в 2017–2019 рр., (% керівників-респондентів)**

Підсумовуючи особливості географічного розміщення ТНК у 2017 році, треба сказати, що абсолютним рекордсменом за кількістю найбільших світових корпорацій залишаються США. За 11 років питома вага США зменшилася на 5%, частка Японії та Великобританії зменшилася на протиположну кількість китайських ТНК від загальної кількості у 2017 році сягнула майже до 13%. Такі зміни пов'язані з глобальними інтеграційними процесами. Частки ТНК Індії, Канади, Росії та Бразилії суттєво не змінилися.

Проаналізувавши поділ ТНК за виробничою спеціалізацією, слід зазначити, що до найбільших галузевих груп ТНК належать групи в банківсько-фінансовому секторі та видобутку нафти і газу, перші позиції належать країнам США, Китаю, Росії, а також у сфері фармацевтичного виробництва – провідними країнами виступають Швейцарія, Данія, Франція. В порівнянні з 2006 роком, можна побачити невеликі відмінності. Так, за рахунок банківської сфери, що є лідером і сьогодні на 2017 р. знизилася на 2%. Коефіцієнт структурних зрушень Гатєва у галузевій структурі дорівнює 0,126, це свідчить про те, що зміни галузевої структури 100 найбільших ТНК світу, 2006 і 2017 рр. також не суттєві.

За даними Конференції ООН із торгівлі і розвитку (ЮНКТАД) у доповіді про світові інвестиції (World Investment Report 2017), у 2016 році глобальні потоки ПІІ скоротилися на 2%, до 1746 млрд. дол. У 2017 становить 1429 млрд. дол. США. Але відбувається помірне відновлення потоків ПІІ у світі в 2017–2018 рр., [7].



**Рис.2. Динаміка глобальних потоків ПІІ ТНК у 2006–2017 рр. та прогноз на 2018–2020 рр.**

Згідно прогнозу (рис.2) на 2018-2020 рр. буде спостерігатися підвищення глобальних потоків ПІІ ТНК і навіть можуть побити рекордну цифру 2007 року. ПІІ є основою панування ТНК у світовій економіці. Це певний індикатор, завдяки якому можна визначити, наскільки економіка залежна від інвестицій ТНК. Розглянемо потоки ПІІ в різних групах економік світу.

У різних регіонах світу скорочення потоків ПІІ було нерівномірним, що свідчить про неоднозначний вплив поточної економічної ситуації на країни світу. За даними ЮНКТАД, зростання обсягів ПІІ в країни з розвинутою економікою в 2016 році оцінюються на рівні 4,7% (до 1032 млрд. дол. США). Але згідно з діаграмою, у 2017 році спостерігається тенденція зменшення ПІІ майже в 2 рази в порівнянні з 2016 роком. Разом з тим в якості стійкої тенденції простежується значне збільшення інтересу інвесторів до країн, що розвиваються.

Основними причинами, які перешкоджають розвитку і залученню нових інвесторів, є інфляційні процеси, низька ліквідність капіталовкладень, корупція, недосконала законодавча система та інші проблеми.

Отже, щоб подолати проблему низької інвестиційної привабливості нам необхідно вдатися до дій, які б активізували інвестиційну діяльність та мінімізували ризики інвесторів.

Враховуючи все вищевказане, можна виділити основні особливості процесів транснаціоналізації у світі. По-перше, на сучасному етапі розвитку світового господарства спостерігається стрімке зростання кількості транснаціональних корпорацій та масштабів їхніх операцій. Одночасно з цим відбувається розширення географії їх діяльності. За останні роки до процесу транснаціоналізації все більше залучаються фірми країн, що розвиваються, а також країни Східної та Центральної Європи. По-друге, збільшуються процеси поширення глобальної інтеграції, що також є причиною збільшення припливу ПІІ до країн. Загалом, відбувається бурхливий розвиток як надвеликих відомих корпорацій, так і середніх та малих фірм.

Таким чином, ТНК почали керувати глобалізацією і прискорювати її з метою максимізації власних економічних інтересів. Тому сучасний процес транснаціоналізації зараз набуває багатьох нових рис, впливаючи не тільки на економіку окремих країн, а і на світову економіку в цілому.

#### **Література:**

1. Мацука В.М., Ніколенко Т.І. Міжнародна інвестиційна діяльність [навчальний посібник] / В.М. Мацука, Т.І. Ніколенко. – Маріуполь: МДУ, 2016. – 164 с.
2. Офіційний сайт Конференції ООН з торгівлі та розвитку [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://unctad.org>.
3. Fortune. Annual ranking of the world's largest corporations 2016. Global 500. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://fortune.com/global500/>
4. World Investment Report 2006. FDI from Developing and Transition Economies: Implications for Development [Електронний ресурс] – UNCTAD, Geneva and New York, 2006 – 372 с. – Режим доступу: [https://unctad.org/en/Docs/wir2006\\_en.pdf](https://unctad.org/en/Docs/wir2006_en.pdf)
5. Global Investment Trends Monitor 2017 [Електронний ресурс]. – UNCTAD, United Nations, Geneva and New York, 2017 - 8 с. – Режим доступу: [http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/webdiaeia2017d1\\_en.pdf](http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/webdiaeia2017d1_en.pdf)
6. The World's Biggest Public Companies. [ Електронний ресурс]. – Режим доступу: [https://www.forbes.com/global2000/list/#header:assets\\_sortreverse:true](https://www.forbes.com/global2000/list/#header:assets_sortreverse:true)
7. UnctadStat. Foreign direct investment [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://unctadstat.unctad.org/wds/ReportFolders/reportFolders.aspx>

**УЛАНОВА Ю.О.,**

студентка ОС «Магістр»  
спеціальності «Економіка»

Маріупольський державний університет  
(Україна)

### **ОСОБЛИВОСТІ ЗАЛУЧЕННЯ УКРАЇНИ ДО МІЖНАРОДНИХ ІНВЕСТИЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ**

У широкому розумінні міжнародними інвестиційними процесами є такі інвестиційні процеси, які передбачають взаємодію учасників з питань інвестиційних ресурсів, що належать іншим державам (резидентів та нерезидентів щодо конкретної країни).

Кожна країна володіє певними інвестиційними ресурсами, що складаються з її власних (національних) та іноземних інвестицій. Ці ресурси можуть використовуватися як для внутрішнього, так і для зарубіжного інвестування. На сучасному етапі важливу роль у створенні сприятливих умов для розвитку української економіки відіграють іноземні інвестиції.

Залучення іноземних інвестицій дає змогу країні-реципієнту отримати ряд переваг, основними з яких є поліпшення платіжного балансу, трансфер новітніх технологій та ноу-хау, комплексне використання ресурсів, розвиток експортного потенціалу і зниження рівня залежності від імпорту, досягнення соціально-економічного ефекту (підвищення рівня зайнятості, розбудова соціальної інфраструктури тощо). Водночас, використання іноземних інвестицій для країни є потенційним джерелом загроз, таких як експлуатація сировинних ресурсів та забруднення навколишнього природного середовища, підвищення рівня залежності країни від іноземного капіталу, зниження рівня конкурентоспроможності вітчизняних товаровиробників, трансфер капіталу за кордон.

За даними Державного комітету статистики станом на 2017 р. Україна отримала майже 39,1 млн. дол. інвестицій. До десяти основних країн-інвесторів, на які припадає 83,0 % загального обсягу прямих інвестицій, увійшли Кіпр (11,7 млрд дол.), Нідерланди (6,3 млрд дол.), Німеччина (1,8 млрд дол.), Росія (4,6 млрд дол.), Австрія (1,3 млрд дол.), Велика Британія (2,2 млрд дол.), Віргінські острови (1,6 млрд дол.), Франція (1,4 млрд дол.), Швейцарія (1,5 млрд дол.), Італія (333 млн дол.).

С 2006 по 2017 рік відбувається стрімке зростання іноземного інвестування в економіку України, середній темп приросту складає 10,653 млн грн. В 2014 році об'єм прямих іноземних інвестицій в Україну

знизилися на 13,2 млрд. дол. США. Це відбулося через політичні та воєнні конфлікти, високий рівень корупції та недосконалість фіскального законодавства.

Інвестиції спрямовуються у вже розвинені сфери економічної діяльності. Пріоритетними напрямками для залучення і підтримки стратегічних інвесторів можуть бути визначені ті, де Україна має традиційні виробництва, володіє необхідним ресурсним потенціалом і формує значну потребу ринку у відповідній продукції (рис. 1).

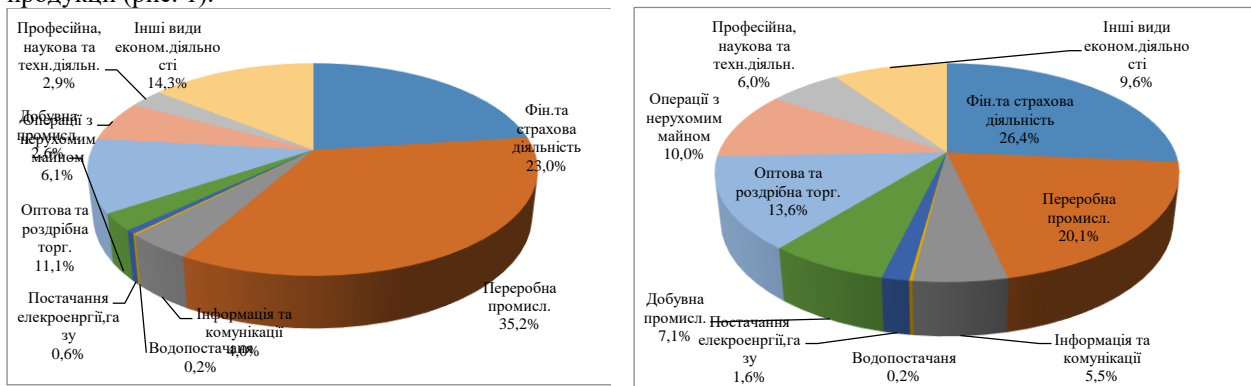


Рис 1. Структура залучення іноземного капіталу в Україну за видами економічної діяльності, 2007, 2017 рр. (%)

За 10 років структура пріоритетних напрямків залучення іноземного капіталу за видами економічної діяльності змінилася. Збільшилися інвестиції в такі сфери як, професійна діяльність, нерухомість, торгівля та добувна промисловість, а зменшення іноземного капіталу простежується в переробній промисловості.

Станом на 31.12.2017 найвагоміші обсяги надходжень прямих інвестицій були спрямовані до установ та організацій, що здійснюють фінансову та страхову діяльність – 26,4% та підприємства промисловості – 20,1%.

З метою дослідження структурних змін, що відбулись в структурі пріоритетних напрямків для залучення іноземного капіталу за видами економічної діяльності за останні 7 років, використано та розраховано коефіцієнт Гатьєва та структурних змін.

За отриманими значеннями коефіцієнтів, що дорівнюють  $K_f=0,29$  та  $K_{стр.змін}=7\%$ , можна зробити висновки про наявність змін в структурі пріоритетних напрямків для залучення іноземного капіталу за видами економічної діяльності за останні 7 років. Так, найбільші зміни відбулися у переробній промисловості, її питома вага у структурі залучення іноземного капіталу зменшилася на 15,1%. Проте спостерігається зростання інвестицій до фінансового сектору (на 3,4%).

Слід відзначити, що Україна експортує свій капітал в різні країни світу і за підсумками 2017 року 46 іноземних держав стали реципієнтами українських інвестицій. Найбільша частина ПЗІ з України були направлені в Республіку Кіпр (91,6.6%).

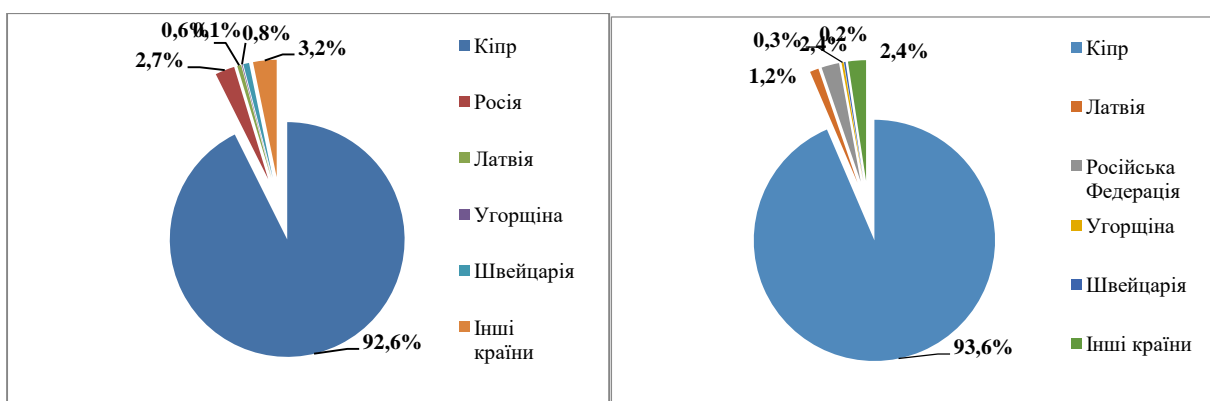


Рис 2. Географічна структура прямих зарубіжних інвестицій України за 2007-2017 роки.

У географічній структурі прямих зарубіжних інвестицій за останні сім років змін майже відбулось, про це свідчать розраховані коефіцієнти Гатьєва та структурних змін, які дорівнюють  $K_f=0,02$  та  $K_{стр.змін}=1\%$ .

Структура пріоритетних напрямків спрямування іноземного капіталу з економіки України за видами економічної діяльності є досить сталеною ( $K_{Гатьєва}=0,01$ ,  $K_{стр.змін}<1\%$ ). Найбільше інвестується капітал в фінансовий та страховий сектор, наукову та технічну діяльність).



Що стосується регіональної структури ПЗІ України, то слід зазначити, що сьогодні вони надходять з різних областей України і розподіл по регіонах є досить нерівномірним. Так статистичні дані показують, що м.Київ, Донецька, Одеська, Закарпатська та Дніпропетровська області є лідерами серед регіонів України за обсягами ПЗІ.

Таким чином, для стимулювання іноземної інвестиційної діяльності та активізації зарубіжної інвестиційної діяльності в Україні необхідно розробити ефективну державну інвестиційну політику, яка була спрямована на:

1. впровадження економічного механізму страхування ризиків внутрішніх іноземних інвестицій;
2. збільшення обсягів капіталовкладень суб'єктів господарювання за рахунок прибутку і нової амортизаційної політики;
3. збільшення інвестиційних ресурсів, що формуються на фондовому ринку і за рахунок залучення населення;
4. створення відповідальних інститутів з питань інтеграції промислового і банківського капіталу, мобілізації засобів під ефективні інвестиційні проекти в пріоритетні галузі економіки.

Від ефективності інвестиційної діяльності залежать розвиток вітчизняного виробництва, можливості структурної перебудови економіки, рішення соціальних і економічних проблем.

З метою активізації процесів залучення іноземного капіталу та інтеграції України в світову економіку необхідно поліпшити державну інвестиційну політику та посилити сприятливість режиму інвестиційної діяльності на спеціальних територіях, окремих галузях і сферах економіки. У зв'язку з цим слід пом'якшити регуляторні дозвільні процедури, спростити умови оподаткування, поліпшити умови ліквідності інвестицій, посилити заходи щодо інвестиційної привабливості галузей економіки, окремих територій, підприємств і об'єктів. При цьому треба забезпечити також економічний, соціальний і економічний захист населення та довкілля, а також права власності всіх інвесторів.

#### **Література:**

1. Офіційний сайт Державного комітету статистики [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
2. Малай А. О. Шляхи поліпшення інвестиційного клімату країни // Економіка та держава. – 2011. – №9. – С. 102-105.

**СЕКЦІЯ  
ПРОБЛЕМИ МІЖГАЛУЗЕВОЇ СПІВПРАЦІ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ**

**БЕЗЗУБЧЕНКО О.А.,**  
к.е.н., доцент, доцент кафедри економіки та  
міжнародних економічних відносин  
Маріупольський державний університет  
(Україна)

**БЕЗЗУБЧЕНКО В.О.,**  
учениця 21 групи  
Маріупольський технічний ліцей  
(Україна)

**АНАЛІЗ ПРОЦЕСІВ ОСВІТНЬОЇ МІГРАЦІЇ УКРАЇНСЬКОЇ МОЛОДІ**

Фундаментом розвитку сучасного суспільства є інформація. В умовах нової економіки знання, технології і методи їх ефективного використання виявляються джерелом благополуччя і процвітання держав і їхніх громадян; освіта перетворюється на стратегічний ресурс. Визнання цінності і доцільності інвестицій в професійний та особистий розвиток людини підвищує інтенсивність міжнародної академічної мобільності і експорту освітніх послуг. Стабільно розширюються масштаби навчальної міграції: якщо в середині 1980-х рр. чисельність студентів зарубіжних вузів оцінювалася в Європі у 800 тис. осіб, в 1990-х – понад 1 млн. осіб, в кінці ХХ ст. – близько 1,5 млн. осіб, то в 2008 р. вже перевищила 2,8 млн. осіб. Найбільш великими країнами, які приймають навчальних мігрантів, залишаються США та Великобританія[1].

Проблема освітньої міграції у сучасному світі набуває все більшої актуальності у зв'язку з низкою причин економічного та соціального характеру. Поглиблення інтернаціоналізації господарських зав'язків, розвиток інтеграційних процесів приводять до розширення можливостей навчання та академічних обмінів за кордоном, збільшення попиту на послуги високоякісної міжнародної освіти. Зростання ролі інтелектуального капіталу в розвитку національних економік актуалізує вивчення причин, наслідків та перспектив міжнародних освітніх міграцій та академічної мобільності, оскільки переважну частину мігрантів становить молодь – найбільш активна частина населення, схильна до саморозвитку та адаптації в мультикультурному середовищі, втрата якої для будь-якої економіки може мати вкрай негативні соціально-економічні наслідки [2-4].

Міжнародна освітня міграція української молоді набула значних масштабів, про що свідчать цифри, наведені ЮНЕСКО [1], кількість студентів з України, які навчаються за кордоном, зростає останніми роками в багато разів. Число українців на студіях в іноземних університетах станом на 2015/2016 навчальний рік становило 66 668 осіб (дані з Бельгії та Греції за 2014/2015 та 2013/2014 роки відповідно). Серед найбільш бажаних для навчання країн, як і раніше, залишаються Польща, Німеччина, Росія, Канада, Італія, Чехія, США, Іспанія, Австрія, Франція та Угорщина. Динаміка зростання з 2009 по 2016 роки склала 176%. Якщо порівнювати два останні роки, то приріст складає майже 20% або ж 10 934 осіб. Причому 2/3 цього приросту склали саме українці, які навчаються в польських університетах. Вони показали найбільш стрімке збільшення, як в абсолютному, так і відносному показниках, – з 22 833 до 30 041 особи (майже 32%). Також значний відносний та абсолютний приріст українських громадян на студіях демонстрували канадські, словацькі та італійські університети.

Приріст українських студентів у російських університетах дещо сповільнився, їх кількість зросла трохи більше, ніж на тисячу осіб. Таке зростання не є характерним для попередніх років до російської агресії. Тому, вочевидь, здебільшого воно є результатом вимушеної міграції українців вступного віку з тимчасово непідконтрольних територій Донецької та Луганської областей до Росії.



**Рис 1. Кількість українських студентів за кордоном у 2015/2016 рр., осіб**

У глобальній популяції студентів, які навчаються не в країнах свого громадянства, українці складають трохи більше, ніж соту частину. Аналіз кожної країни призначення дозволяє визначити, наскільки важливими

для неї є саме українці. Вже традиційно частка українців серед іноземних студентів Польщі є доволі відчутною – у 2015/2016 році вона склала 57%. У решті країн українці значно поступаються іншим студентським діаспорам. Наприклад, в Росії українських студентів значно менше, ніж студентів з країн Центральної Азії. Чехія та Угорщина, хоча й приваблюють чимало українців, є більш бажаними для молоді з балканських країн. Водночас у Словаччині українці поступово виходять у лідери.

На сьогодні ми вже маємо дані про кількість українських студентів у 2016/2017 навчальному році в Австрії, Білорусі, Болгарії, Естонії, Італії, Латвії, Литві, Молдові, Німеччині, Польщі, Росії, Словаччині та США. Зокрема у польських університетах на програмах повного циклу навчалось 33 370 українських громадян. Таким чином, враховуючи, що в решті країн тренд останніх років буде збережений, можна припустити, що у 2016/2017 навчальному році за кордоном навчалось щонайменше 72 000 українських громадян [5].

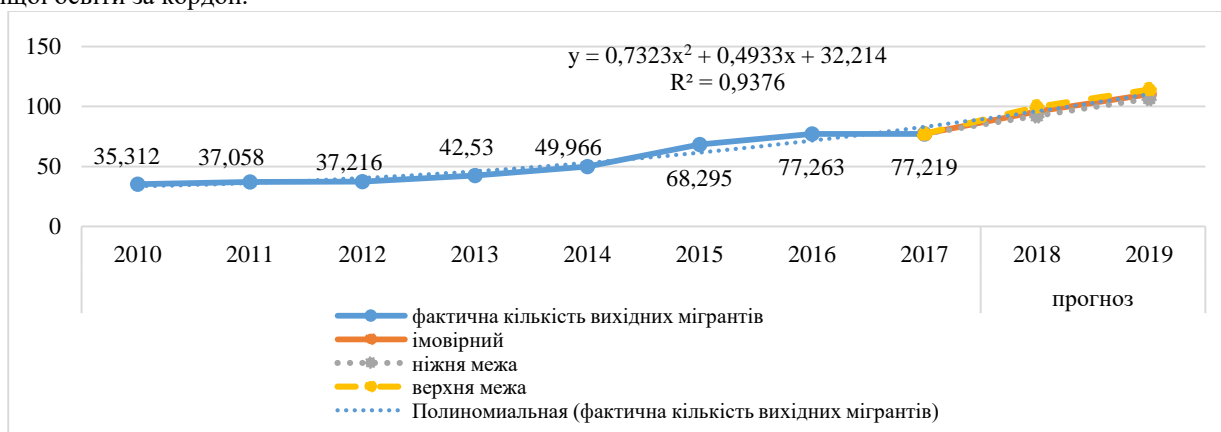
Кількість українських громадян, які навчаються за кордоном на PhD-програмах за даними з 14 країн, на 2015/2016 навчальний рік складає понад 1600 українців. Потрібно зауважити, що через платний доступ до даних серед них відсутні США, Канада та Великобританія, які гіпотетично приваблюють молодих українських науковців не менше ніж Франція або навіть Німеччина. Проте навіть такі дані дають змогу зробити висновки про те, яким країнам надають перевагу українці, які хочуть отримати науковий ступінь. У Швейцарії та Чехії кількість українців, які роблять свої PhD, збільшилась удвічі за останні вісім років. Німеччина, яка, правдоподібно, має найбільше українських аспірантів, за ці роки збільшила їх кількість на 20%. У Польщі зростання протягом лише останніх трьох років склало 40%.

За даними ЮНЕСКО [1] нами було проведено аналіз динаміки вхідних освітніх мігрантів в Україну протягом 2008-2017 рр. та побудовано прогноз на 2018 рік.



**Рис. 2. Динаміка вхідних освітніх мігрантів в Україну протягом 2008-2017 рр. та прогноз на 2018 р, тис. осіб**

Також оцінено і зворотну тенденцію, щодо освітніх мігрантів, які виїхали з України з метою здобуття вищої освіти за кордон.



**Рис.3. Динаміка вихідних освітніх мігрантів з України протягом 2008-2017 рр. прогноз на 2018 р, тис. осіб**

Проведений аналіз свідчить, що кількість освітніх мігрантів з України зростає з кожним роком. Тенденцію до збільшення кількості зовнішніх освітніх мігрантів з числа української молоді можна пояснити як активізацією світових міграційних процесів в умовах глобалізації, так і складними соціально-економічними умовами, які склалися в Україні. У такій ситуації передовсім втрачають українські університети, які недоотримують кошти від студентів, які могли би бути їх контрактниками.

### Література:

1. UNESCO and education; 2017 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://unesdoc.unesco.org/images/0024/002481/248136e.pdf>
2. Академічна мобільність студентів, викладачів, науковців вищої школи [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://uastudent.com/akademichna-mobilnist-studentiv-vykladachiv-naukovciv-vyshhoi-shkoly/>
3. Брензович К.С. Міжнародна студентська міграція та її вплив на соціально-економічний розвиток країн [Електронний ресурс] / К.С. Брензович, Є.П. Немеш. – Режим доступу: [http://economyandsociety.in.ua/journal/10\\_ukr/7.pdf](http://economyandsociety.in.ua/journal/10_ukr/7.pdf)
4. Іванова І.Ф. Міжнародна освітня міграція української молоді: причини, наслідки [Електронний ресурс] / І.Ф. Іванова. – Режим доступу: <http://heraldiss.onu.edu.ua/article/view/119967>
5. CEDOS. Аналітичний центр. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://cedos.org.ua/uk/articles/ukrainski-studenty-za-kordonom-fakty-ta-stereotypu>

**БОГАТОВА Н.О.,**

студентка ОС «Магістр»  
спеціальності «Міжнародні економічні відносини»  
Маріупольський державний університет  
(Україна)

## РОЗВИТОК СВІТОВОЇ АВІАЦІЙНОЇ МЕРЕЖІ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

Глобалізація світового господарства, що призводить до формування єдиного глобального світового ринку товарів та послуг, активний розвиток процесів транснаціоналізації діяльності національних компаній, що вимагає безперешкодного руху ресурсів та товарів, зростаюча інтеграція національних економік, їх господарських структур неможливі без ефективно функціонуючої транспортної системи. Сучасна світова транспортна система, з одного боку, виступає елементом інфраструктури світового господарства, з іншого боку, - самостійним суб'єктом світового ринку транспортних послуг, що значно залежить від динаміки та тенденцій розвитку світового виробництва [1].

Авіатранспорт є одним з основних компонентів світової транспортної інфраструктури, найважливішим елементом транспортних систем світу. Серед основних видів міжнародного транспорту саме авіатранспорт активно глобалізує світове господарство, створюючи широкі можливості доступу до найвіддаленіших куточків планети. Інтернаціоналізація ринків і міжнародний характер конкуренції, формування загальносвітового економічного простору перетворюють повітряний транспорт на ключовий фактор розвитку сучасної глобальної економіки [2].

В даний час авіатранспорт став одним з основних компонентів транспортної інфраструктури сучасної цивілізації. Ринок авіап перевезень є складовою світового ринку транспортних послуг, відмінністю якого є те, що перевезення пасажирів здійснюються авіаційним транспортом. Як складова частина, даний ринок є регульованим, легальним та олігопольним.

Сучасний глобальний ринок являє собою сукупність різноманітних інститутів, норм і правил, які визначають характер укладених угод, функціональне призначення його організаційних структур, сприяють формуванню формальної і неформальної поведінки його учасників. Науковець Гайдай Ю. під глобальним ринком розуміє регульовану інститутами глобального економічного розвитку сукупність економічних відносин між суб'єктами глобальної економічної системи з приводу організації обміну матеріальними і нематеріальними продуктами відповідно до законів товарного виробництва [3].

Існуючий стан і майбутнє світового ринку авіап перевезень тісно пов'язано з формуванням альянсів авіакомпаній, що спираються на коло аеропортів, на основі яких будується мережа перевезень і які забезпечать зростання перевезень, що базуються в них авіакомпаніям - членам альянсу. Конкуренція на світовому ринку авіап перевезень - це боротьба альянсів авіакомпаній і великих вузлових аеропортів за захоплення якомога більшої частини споживчого ринку.

Динаміка показників розвитку світового господарства та авіаційного транспорту показана в таблиці 1.

Так, за період 2006-2017 рр. якщо світовий ВВП в середньому щорічно збільшувався на 3,98%, а обсяги світової торгівлі - на 3,37%, то обсяги пасажирських авіап перевезень зростали на 5,34%. З урахуванням уповільнених темпів економічного зростання та скорочення світового ВВП у 2015 р. на 4,2% та обсягів торгівлі на 11,9% темп випередження авіап перевезень суттєво збільшився. За останні п'ять років 2012- 2016 рр. середньорічний темп зростання авіап перевезень склав 5,8% порівняно з 0,77% зростання світового ВВП та 1,67% середньорічного скорочення світової торгівлі.

Як свідчать дані рисунку, спостерігається загальна тенденція до зростання пасажирського трафіку, окрім падіння у 2009 р. на 1,3%, зростання сповільненими темпами відмічається у 2010-2012 рр., прискорене зростання - у 2012-2016 рр. У 2016 р. порівняно з 2015 р. пасажирообіг виріс на 7,8%, а порівняно з 2006 р. - на 71%. Останніми роками прискорення обсягів перевезень пасажирів авіаційним транспортом викликано

насамперед активним зростанням перевезень в таких регіонах як Близький Схід (на 7,5% в середньому) та Азіатсько-Тихоокеанський регіон (8,9% зростання) [4].

Таблиця 1

**Динаміка показників розвитку світового господарства та авіаційного транспорту**

Роки	Перевезено пасажирів		Перевезено вантажів		Світовий ВВП		Світова торгівля	
	млн.	Темп приросту, %	млн. т	Темп приросту, %	млрд. дол.США	Темп приросту, %	млрд. дол.США	Темп приросту, %
2006	2257	-	38,8	-	51 213	-	14 768	-
2007	2456	8,8	41,2	6,2	57 742	12,7	17 233	16,7
2008	2492	1,5	39,9	-3,2	63 262	9,6	19 755	14,6
2009	2482	-0,4	39,5	-1	59 973	-5,2	15 827	-19,9
2010	2698	8,7	47,1	19,2	65 645	9,5	18 832	19
2011	2863	6,1	48,2	2,3	72 807	10,9	22 393	18,9
2012	2996	4,6	47,5	-1,5	74 222	1,9	22 694	1,3
2013	3130	4,5	48,6	2,3	76 176	2,6	23 375	3
2014	3308	5,7	50,1	3,1	78 037	2,4	23 769	1,7
2015	3533	6,8	50,7	1,2	74 753	-4,2	20 951	-11,9
2016	3796	7,4	52,6	3,7	75 649	1,2	20 580	-1,7
2017	4065	7,1	57,6	9,5	77464	2,4	-	-

Таким чином, авіаційний транспорт є найбільш глобалізованим сегментом світового ринку послуг. Провідні авіакомпанії світу з метою збільшення своєї ринкової частки, розширення маршрутної мережі, збільшення клієнтської бази, як наслідок, досягнення зростання обсягів повітряних перевезень та прибутків, об'єднують свої зусилля шляхом створення стратегічних альянсів.

**Література:**

1. Гіл Чарльз В.Л. Міжнародний бізнес: Конкуренція на глобальному ринку / Пер. з англ. А. Олійник, Р. Ткачук. – К. Видавництво Соломії Павличко «Основи», 2001. – 856 с.
2. Галайда В. А. Глобализация и регулирование сетевой экономики в современных макроэкономических системах: автореф. дис. на получение науч.степени д-ра экон. наук: 08.00.05 / В. А. Галайда; ГОУВПО «Государственный университет управления». – М., 2005. – 48 с.
3. Михальченко І. Сучасні тенденції розвитку глобального ринку авіаперевезень пасажирів / Г. Юн, С. Литвиненко, І. Михальченко та ін. // Проблеми та перспективи організації авіаційних перевезень, застосування авіації в галузях економіки і розвитку транспортних систем: монографія / за заг. ред. Г.М. Юна та С.Л. Литвиненка. - К.: Логос, 2011. - С. 7-13.
4. Офіційний сайт : International Air Transport Association. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: URL: <http://www.iata.org/about/Pages/index.aspx>

**БОЙКО О.Р.,**  
студент ОС «Магістр»  
спеціальності «Міжнародні економічні відносини»  
Маріупольський державний університет  
(Україна)

**АНАЛІЗ ВПЛИВУ ТРАНСПОРТНОЇ СКЛАДОВОЇ НА ЗОВНІШНЬОТОРГОВЕЛЬНУ ДІЯЛЬНІСТЬ УКРАЇНИ**

Взаємовплив і взаємозв'язок між транспортною галуззю і економікою вивчаються досить активно. Поліпшення транспортної інфраструктури сприяє розширенню торгівлі та інтенсифікації конкурентоспроможності країн і регіонів. Такий розвиток зазвичай відбувається паралельно зі зростанням економіки, а зростання транспортного сектора генерує зростання частки зайнятих, і їх доходів. Разом із тим, значна частина робіт присвячена прикладам того, що розвиток транспорту далеко не завжди призводить до економічного зростання.

Логістика є важливою галуззю для економіки України. У той час, коли добре розвинена логістика допомагає розвиватися виробничій сфері, що й визначає її важливість, вона залежить від стану економіки, а в першу чергу, промисловості та зовнішньоторговельної діяльності країни.

У 2012 р. почався спад виробництва, який тривав до 2015 р. У 2015 р. спад виробництва склав - 13%, що досить сильно вдарило по ринку вантажоперевезень. Обсяги вантажообігу також почали знижуватися, і граничного зниження досягли теж в 2015 р. - було перевезено 315 млрд. т-км. Але, вже починаючи з 2016 р., спостерігається поступове відновлення - 2,6% в 2016 р., і в 2017 р. - 6,1% [2].

Окрім виробників основними споживачами ринку логістики є імпортери, які постачають продукцію, тому іншим фактором, що впливає на ринок логістики, є зовнішньоторговельна діяльність.

Аналіз динаміки обсягів виробництва промислової продукції, зовнішньоторговельного обороту і обсягів вантажообігу України дає змогу встановити наявність та ступінь інтенсивності зв'язків між ними. Зовнішньоторговельний оборот, починаючи з 2013 р. і до 2016 р, знижувався, тут існує пряма залежність - зниження обсягів експорту/імпорту призводить до того, що обсяги вантажоперевезень знижуються [2].

Загалом обсяги зовнішньоторгового обороту України за результатами 2017 р. склали 92,87 млрд. дол., темпи падіння рівня інтенсивності торгової взаємодії українських виробників та постачальників по відношенню до 2013 р. встановилися на 33,8%. Зниження зовнішньоторговельного обороту, перед усім, відбулося за рахунок скорочення обсягів експортно-імпортних операцій з Росією. Це зниження не було компенсовано взаємною торгівлею з іншими країнами світу. У 2013 р. обсяг вантажообігу з Росією склав 38,3 млрд. дол., у 2017 р. цей показник дорівнював 11 млрд. дол., падіння склало 71%. Причому варто зауважити, що з іншими країнами світу зовнішньоторговельний оборот змінився доволі незначно. Понад 30% логістичних потужностей України не були використані, що визначає потенційність розвитку даного сектору в Україні.

Вплив транспорту на економічне зростання України доцільно оцінювати за показниками ВВП та обсягами експортних операцій, динаміка яких зображена на рис. 1.

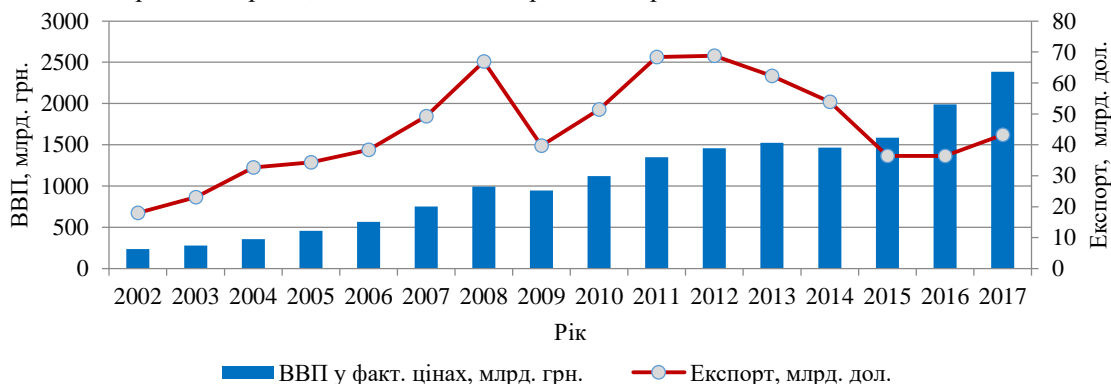


Рис. 1 Динаміка ВВП України та обсягів експорту України протягом 2002-2017 р. [1, 3]

Аналізуючи представлені дані, можна говорити про те, що обсяги ВВП України продовжують зростати. Обсяги ВВП України у фактичних цінах у 2017 р. склали 2 385,4 млн. грн., що в порівнянні з попереднім роком більше на 20%, при цьому прогнозується, що у 2018 р. номінальний ВВП України досягне 3,074 млрд. грн.

Через економічну кризу 2008-2009 рр. на Україні на світових товарних ринках склалася ситуація, що сприяла погіршенню умов торгівлі України з іншими країнами світу. Подібна ситуація простежується і зараз, адже динаміка українського експорту має негативну тенденцію. Сукупний експорт України в аналізованому році в еквівалентному грошовому вимірі склав 247,9 млрд. дол., тобто його обсяги у 2017 р. в порівнянні з 2016 р. зросли на 19%.

З метою оцінки впливу обсягів експортно-імпортних вантажних потоків України на ВВП України та обсяги експортних операцій нашої держави проведемо кореляційно-регресійний аналіз.

З метою дослідження наявності або відсутності зв'язку між обсягами експортних вантажних потоків України та ВВП та обсягами експорту України був здійснений кореляційний аналіз. Результати оцінки ступеня тісноти та напрямку зв'язку між зазначеними показниками наведені у табл. 2.

Таблиця 2

Результати кореляційного аналізу

Результативна ознака	Факторна ознака	Коефіцієнт кореляції	Тип та ступінь зв'язку
ВВП України	Обсяги зовнішньоторговельних вантажних потоків України	0,735	тісний і прямий
Обсяги експорту України		0,791	тісний і прямий

Оскільки значення коефіцієнта кореляції більше 0,7, то це говорить про наявність досить тісного прямого лінійного зв'язку між ознаками.

На наступному етапі здійснено регресійний аналіз. Вибір рівняння регресії, що найбільш точно описує зв'язок між ознаками, що досліджуються, здійснювався за такими критеріями, як мінімальна сума квадратів відхилень, максимальний критерій Фішера та відсутність автокореляції у залишках. Отримані парні рівняння регресії наведено у таблиці 3.

## Результати парного регресійного аналізу

Критерії	ВВП України	Обсяги експорту України
Рівняння регресії	$y = -2565,2 + 15,2 * x$	$y = -88657,6 + 601,0 * x$
Коефіцієнт детермінації	0,54	0,63
F-критерій Фішера	12,95	18,40
Критерій Дарбіна-Уотсона	1,60	1,68

Коефіцієнт детермінації показує, що: 54% варіації обсягів ВВП України ( $y_1$ ) пояснюється варіацією фактору  $x$  – обсяги експортно-імпортних вантажних потоків України, а решта 46% – дію інших факторів, що не долучені до моделі; 63% варіації обсягів експорту України ( $y_2$ ) пояснюється варіацією фактору  $x$ , а 37% – дією інших факторів, що не включені в модель.

Оцінку статистичної значущості рівняння регресії, в цілому, було проведено за допомогою *F-критерію Фішера*. Табличне значення критерію при п'ятивідсотковому рівні значущості і ступенях свободи  $k_1 = 1$  та  $k_2 = 13 - 2 = 11$  складає  $F_{\text{табл}} = 4,84$ . Отже, оскільки  $F_{\text{факт1}} = 12,95 > F_{\text{табл}} = 4,84$ , та  $F_{\text{факт2}} = 18,40 > F_{\text{табл}} = 4,84$ , то рівняння регресії визнаються статистично значимими.

Критерій Дарбіна-Уотсона був використаний задля виявлення автокореляції. Оскільки  $DW_{\text{набл1}} = 1,60$ , а  $DW_{\text{набл2}} = 1,68$ , що задовольняє нерівності  $d_b < DW_{\text{набл}} < 4 - d_b$  ( $1,01 < DW_{\text{набл}} < 4 - 1,34$ ), то є підстави вважати, що з імовірністю 0,95 автокореляція відсутня, що є одним з підтверджень високої якості отриманого рівняння регресії  $y = -2565,2 + 15,2 * x$  та  $y = -88657,6 + 601,0 * x$

На підставі проведеного регресійного аналізу можна зробити висновки, що зміна обсягів ВВП України на 54% пояснюється зміною обсягів експортно-імпортних вантажних потоків України, при збільшенні яких на 1 тис. т ВВП України може збільшитися на 15,2 млн. дол. Динаміка обсягів експорту України на 63% пояснюється зміною обсягів експортно-імпортних вантажних потоків України, збільшення яких на 1 тис. т може призвести до збільшення обсягів експорту України на 601 тис. дол.

Дослідник впливу інвестицій в транспортну інфраструктуру Лакшманан з Бостонського університету (США) відзначає, що поліпшення транспортної інфраструктури і всього того, що сприяє формуванню і розвитку ринку транспортних послуг, призводить до зниження вартості перевезення вантажів і зростання можливостей до доступу на різні товарні ринки [4]. Зростання експортних можливостей веде до зростання виробництва, зростання продажів, реструктуризації виробничої лінійки компаній, будівлі нових логістичних ланцюжків і зниження собівартості продукції. Зниження вартості транспортування вантажів, на його думку, призводить до більшої доступності до ринків і розширює ринок робочої сили.

Таким чином, міркуючи про вплив транспортних перевезень на економічне зростання України, слід відмітити, що між транспортом і економічним зростанням існує безліч зв'язків, а розвиток транспортних мереж може сприяти генеруванню позитивних супутніх ефектів. Завдяки проведенню кореляційно-регресійного аналізу було виявлено, що між зовнішньоекономічним перевезенням вантажів України та показниками ВВП і обсягами експорту України існує тісний та прямий зв'язок. Зміна обсягів ВВП України та динаміка її експорту пояснюється зміною обсягів експортно-імпортних вантажних транспортних потоків України на 54% та 63% відповідно. Отже, економічний добробут безпосередньо залежить від переваг, одержуваних транспортною галуззю.

## Література:

1. Офіційний сайт Державної служби статистики України / Валовий внутрішній продукт у фактичних цінах [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
2. Офіційний сайт Державної служби статистики України / Індeksi промислової продукції України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
3. Офіційний сайт Державної служби статистики України / Товарна структура зовнішньої торгівлі України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
4. Lakchman T., Andersen W. Transportation infrastructure. Freight Services Sector and Economic Growth // Center for Transportation Studies, Boston University, 2002

**ЖОГЛО Т.А.**,  
студентка III курсу  
спеціальності «Туризм»  
Маріупольський державний університет  
(Україна)

## ПРИНЦИПИ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ

Принципи (лат. - початок, основа - об'єктивно існуюче умову, яку не можна порушувати у практичній діяльності, щоб уникнути актуалізації небажаних для суб'єкта управління наслідків) управління персоналом

відображають керівні правила, що визначають основні вимоги до системи, структурі та організації управління людьми, і поділяються на загальні та приватні. [1, 45 с.]

Загальні принципи управління характеризуються тим, що мають універсальний характер і враховуються у всіх сферах управління та організаціях.

До загальних принципів управління можна віднести цілеспрямованість, поділ праці, відповідальність, компетентність, дисципліну, стимулювання, ієрархічність.

Принцип цілеспрямованості управління припускає чітку постановку та ранжування цілей перед кожним підприємством та його підрозділом. При цьому виділяється основна мета, яка визначається місією фірми (місія організації - це головна ціль і основна причина її існування), і цілі-засоби, необхідні для її досягнення. Цілі керування повинні бути "навантаженими", але реальними, досяжними. Визначатися вони повинні гранично конкретно, що додає роботі здоровий глузд і мобілізує зусилля персоналу на її виконання. [2, 133 с.]

Принцип цілеспрямованості припускає не тільки установку цілей, але і співвідношення їх з необхідними ресурсами. При цьому важливо не тільки забезпечити ув'язку цілей з головними ресурсами, необхідними для їхнього досягнення, але й акцентувати увагу на найбільш слабкій ланці, здатне перешкодити досягненню цілей.

Принцип поділу праці стосовно до управління передбачає виділення рівнів управління і спеціалізацію окремих працівників на виконанні відповідних функцій. Так, на промисловому підприємстві можна виділити такі рівні управління: рівень майстра, рівень начальника дільниці, рівень начальника цеху, рівень директора. На кожному з них вирішуються свої задачі, що дозволяє зробити управлінську працю більш ефективним. Наприклад, майстер звільняється від завдань, що вирішуються директором підприємства, а директор звільняється від вирішення завдань на рівні майстра. [3, 102 с.]

Принцип відповідальності передбачає покарання членів організації за невиконання покладених на них функцій та завдань. При цьому відповідальність повинна відповідати повноваженням, а міра покарання повинна зростати по мірі збільшення повноважень. На жаль, цей принцип далеко не завжди реалізується в практиці управління (особливо на вищих ієрархічних рівнях). Це призводить до необдуманих рішень, зловживання владою і некомпетентному управлінню, а все це в кінцевому рахунку нерідко стає причиною загибелі організації.

Принцип компетентності означає знання менеджером об'єкта управління або принаймні його здатність сприймати компетентну консультацію фахівців при прийнятті рішень. Принцип компетентності пов'язаний з горизонтальним поділом праці за функціями.

Зростання популярності торговельної діяльності в сучасних умовах і збільшення числа осіб, які не мають спеціальної підготовки, але фактично зайнятих в торгівлі, а також на випадки реалізації населенню недоброякісних товарів висувають на перший план проблему ліцензування торговельної діяльності і проведення спеціального навчання лип, отримують ліцензії, в цілях забезпечення необхідної компетенції.

Невід'ємний принцип управління - дисципліна - має бути присутнім в будь-якій системі управління на будь-якому рівні. Дисципліна припускає безумовне виконання вказівок керівника, посадових обов'язків, інструкцій, наказів та інших директивних документів. Рівень дисципліни значною мірою визначає культуру управління. Стосовно, наприклад, до торгівлі, роль цього принципу особливо велика, тому що специфіка галузі обумовлює підвищені вимоги не тільки до рівня виконавської дисципліни, але і до фінансової дисципліни в комерційній діяльності, і до самодисципліни всього персоналу від менеджера до продавця. Разом з тим дисципліна не повинна обмежувати ініціативу працівників і залишати місце для творчого ставлення до роботи. [4, 52 с.]

Принцип стимулювання припускає насамперед мотивацію трудової діяльності на основі використання матеріальних і моральних стимулів. Матеріальне стимулювання базується на особистій економічній зацікавленості працівників у результатах праці, моральне - в основному на психологічному впливі на працівників. В якості спонукальних мотивів тут можуть виступати різні духовні потреби працівників: потреби в приналежності, причетності, успіху і т. п.

Отже, зміст принципу стимулювання було б неправильно зводити тільки до оплати праці, як це часто відбувається на практиці. Стимулювання припускає також використання і моральних стимулів і мотивацій, а також справедливе ставлення до персоналу.

Принцип ієрархічності передбачає вертикальний поділ управлінської праці, тобто виділення рівнів управління і підпорядкування нижчих рівнів управління вищим. Цей принцип враховується при формуванні організаційних структур управління, побудові апарату управління, розстановці кадрів.

На думку автора всі принципи управління тісно взаємопов'язані та взаємозумовлені. Наприклад, неможливо досягти чіткого функціонування системи управління, ігноруючи інші принципи управління (цілеспрямованість, планомірність, компетентність, стимулювання, дисципліну), так само як не можна забезпечити цілеспрямовану діяльність організації без плановірності, компетентності, дисципліни та ієрархічності.

#### Література:

1. Ігнат'єва І.А. Стратегічний менеджмент: теорія, методологія, практика: // І.А Ігнат'єв - Київ.: Знання України, 2015. – 250 с.



2. Куденко Н.В. Стратегічний маркетинг: Навчальний посібник // Н.В. Куденко - Київ: КНЕУ, 2016. – 152 с. 3. Мартиненко М.М. Стратегічний менеджмент: Підручник / М.М.Мартиненко - Київ: Каравела, 2015. - 320 с.
3. Завадський Й.С. Менеджмент / Й.С. Завадський – К., 2013.–Т2. - 635с.
4. Кириченко О.А. Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності: навчальний посібник/ Кириченко О.А. – К.: Знання – Прес, 2014. – 384 с.

**МАЦУКА В.М.,**  
к.е.н., доцент, доцент кафедри менеджменту  
Маріупольський державний університет  
(Україна)

## ГЛОБАЛІЗАЦІЯ І РЕГІОНАЛІЗАЦІЯ В ТУРИЗМІ

Серед сучасних тенденцій розвитку світового господарства загалом і туристичної індустрії як його складової, особливої уваги заслуговують два процеси: глобалізації та регіоналізації.

Міжнародний туризм під впливом процесів глобалізації та регіоналізації набуває найдинамічнішого розвитку та стає одним із впливових чинників, від яких залежить зростання економіки, підвищення конкурентоспроможності країни на світових ринках, покращення добробуту населення. Процеси глобалізації та регіоналізації на туристичному ринку характеризуються зміною технологій, інтернаціоналізацією ділової активності, модернізацією транспортної інфраструктури, створенням механізму регулювання.

Розвиток міжнародного туристичного ринку є одним із проявів глобалізації. Він охоплює значний сектор світової економіки. Під впливом розгортання процесів глобалізації, що відбуваються в сучасному світовому господарстві, ця тенденція стала характерною для більшості країн світу. Як показує практика, сфера туризму є однією з найважливіших і швидкозростаючих складових світової економіки.

Світове господарство на початку ХХІ ст. постає як неподільне глобальне ціле, в якому постійно відбуваються різнопланові й різноякісні процеси. Глобалізацію світового господарства зумовили такі взаємопов'язані фактори:

- міжнародний поділ праці;
- інтернаціоналізація фінансів;
- нові інформаційні і технологічні системи;
- посилення конкурентної боротьби між новими індустріальними країнами і провідними промислово розвиненими державами;
- гомогенізація міжнародного споживчого ринку.

Остання чверть ХХ і початок ХХІ ст. пройшли під знаком прискореного розвитку туризму, що перетворило його на глобальне за масовістю, формами і технологіями організації відпочинку явище. Незважаючи на планетарний розмах, туризм залишився регіональним і національним за змістовим наповненням. Туристична індустрія світу, пропонуючи уніфіковані системи відпочинку й обслуговування, експлуатує регіональні природні відмінності і національну та культурну самобутність етнічних груп і місцевих громад, що в багатьох випадках стає головним мотивом подорожі. У світовій господарській практиці важко знайти ще один вид продуктивної діяльності, який одночасно сприяє глобалізації господарства і розвитку регіонів.

Глобалізація і регіоналізація – складові єдиного процесу розвитку міжнародного туризму, що робить його унікальним економічним інструментом, здатним формувати виробничі системи інтернаціонального характеру і зберігати локальну значущість.

У туризмі вихід компанії за межі державних кордонів є звичною практикою, яка зумовлена специфікою туристичного продукту. Ініціатива інтернаціоналізації виробництва в туризмі належить країнам, які генерують потужні туристичні потоки. У Північній Америці це – США та Канада, в Європі – Німеччина, Великобританія і Франція, в Азії – Японія та Китай. Саме тому більшість ТНК, діяльність яких охоплює туристичний бізнес, базуються у США, Західній Європі, Японії і, з недавнього часу, в Гонконгу та Сінгапурі [1,2].

У міжнародному туризмі процес глобалізації найкраще простежуються на прикладі сектора розміщення туристів, в якому ТНК набувають форми готельних мереж, або ланцюгів.

ТНК перейшли від конкурентної боротьби до політики співпраці та реалізації спільних проєктів. Ця тенденція знаходить вияв у створенні глобальних союзів корпорацій.

Глобальні союзи укладаються між американськими, європейськими, американсько-європейськими, японськими ТНК для зміцнення власної фінансової незалежності та конкурентоспроможності. Дії таких союзів спрямовані проти небезпечних суперників із високорозвинених та нових індустріальних країн.

Укладання глобальних союзів – поширена в різних секторах індустрії туризму практика. Яскравим прикладом діяльності подібних союзів є глобальні комп'ютерні системи бронювання широкого спектра туристичних товарів і послуг – від авіаційних перельотів, переїздів залізницею і придбання пакет-турів, до оренди автомобілів, попереднього замовлення місця в готелі чи квитків на футбольний матч або концерт.

Окрім глобальних союзів, яким притаманна зміна відносин власності, виникають стратегічні альянси, що формуються лише на домовленостях сторін і не зачіпають майнових питань. Формування стратегічних альянсів в індустрії туризму має на меті створення єдиної системи збуту туристичного продукту шляхом просування на ринку товарного знака (марки) і розподілу фінансового ризику.

Глобалізація туризму має і негативні наслідки, які прямо чи опосередковано впливають на розвиток індустрії туризму. Йдеться про екологічні проблеми, спалахи захворювань і епідемії у різних куточках світу та загрозу терористичних актів. Більшість із перелічених проблем має регіональний характер, але глобалізація «примушує» реагувати на них всю світову індустрію туризму.

У регіональному розрізі туризм еволюціонує в кількох площинах: просторовій або територіальній, соціально-економічній, психологічній.

Просторовий розвиток унаочнює цикли еволюції туристичних територій – розвиток туристичних територій у просторі і часі: початкова стадія включає пробну експлуатацію і поступове залучення ресурсного потенціалу; стадія розвитку розпочинається з моменту відкриття даної території для масового туристичного використання; стадія консолідації, або зміцнення, настає з часу активного розвитку масового туризму й інтенсивного використання ресурсного потенціалу; стадія стагнації розпочинається із досягненням максимально можливого рівня ємності як природних комплексів, так і інфраструктурних об'єктів і втратою новизни на ринку масового туризму. Розвиток може продовжуватися двома шляхами: спад, який супроводжується поступовим згасанням інтенсивності рекреаційно-туристичних процесів, або відродження – у разі появи нового туристичного продукту і переоцінки місця та ролі території на регіональному чи глобальному туристичному ринку [3].

Таким чином, вплив глобалізації та регіоналізації на міжнародний туризм у світі зростає, що пов'язано з розширенням внесків міжнародного туризму в платіжний баланс країни, забезпечення зайнятості населення, сприянням диверсифікації економіки, а також раціональному використанню рекреаційних ресурсів.

#### Література:

1. Travel and Tourism Competitiveness Report 2017 [Електронний ресурс]. – Режим доступу <https://www.weforum.org/reports/the-travel-tourism-competitiveness-report-2017>
2. Tourism Highlights 2017 Edition [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www2.unwto.org/publication/unwto-tourism-highlights-2017-edition-0>
3. UNWTO World Tourism Barometer - Advance Release January 2018 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://cf.cdn.unwto.org/sites/all/files/pdf/unwto\\_barom18\\_01\\_january\\_excerpt.pdf](http://cf.cdn.unwto.org/sites/all/files/pdf/unwto_barom18_01_january_excerpt.pdf)

**РУДЕНКО Л.В.,**

студентка III курсу

спеціальності «Туризм»

Мариупольський державний університет

(Україна)

### **ДИАГНОСТИКА КОМПЛЕКСА МАРКЕТИНГА ТУРИСТИЧЕСКОГО ПРЕДПРИЯТИЯ**

Развитие коммерческих отношений между продавцом и покупателем невозможно без сбалансированной маркетинговой стратегии продавца. Это относится абсолютно ко всем сферам деятельности, где участвуют продавец и покупатель, туризм не исключение.

Говоря о концепции маркетинга в туристическом деле, используются такие понятия, как «маркетинговая позиция», «маркетинговый процесс» и «маркетинговая технология».

- Маркетинговая позиция строится на том, что в условиях рынка и конкуренции спрос определяет предложение. Следовательно, успех туроператору (турагенту) зависит от его способности предложить туруслуги в таком количестве и такого качества, в таком месте и по такой цене, которые бы соответствовали действительному и потенциальному спросу.

- Маркетинговый процесс – это комплекс взаимосвязанных мер, которые начинаются с выявления туристического рынка и анализа спроса, на те или иные туристические продукты, и включает планирование, разработку, производство, распределение и продажу туристических услуг потребителям.

- Маркетинговая технология – это управленческие методы, применяемые субъектом туристического рынка в процессе выявления и изучения спроса, формирования и продажи туристических услуг и товаров.

Иными словами, маркетинг – это система взаимосвязанных приемов и мер, позволяющих турфирме добиваться положительных результатов на рынке туруслуг.

Маркетинг-микс 4Р – известный подход к маркетинговой деятельности, который должен помогать маркетологам принимать эффективные решения. Выделяется четыре области, которые должны быть охвачены программой маркетинга, однако в туристическом деле рационально использовать комплекс маркетинга 7р.



**Рис. 1. Элементы маркетинг-микс 4P**

Характеристика комплекса маркетинга 7p представлена в таблице 1.

*Таблица 1*

**Характеристика комплекса маркетинга 7p.**

№	Название	Характеристика	Аспекты
1	Product	Это все, что может быть предложено на туристический рынок для внимания, приобретения, использования или потребления, что может удовлетворить какую-либо потребность	- Функционал туристической услуги - Дифференциация туристической услуги - Качество услуг.
2	Price	Стоимость товара, выраженного в деньгах, приобретенного за уплату этой стоимости в определенном размере	- Ценовая стратегия - Уровень цен - Система скидок.
3	Place	Все действия туристического предприятия, направленные на то, что бы сделать услуги доступными для целевого сегмента	- Формы сбыта - Каналы дистрибьюции
4	Promotion	Действия, что информируют целевую категорию клиентов об услугах, рассказывающая про достоинства, действия склоняющие к покупке	- Реклама - Стимулирование сбыта - Участие в ярмарках, выставках. - PR-мероприятия
5	People	Все люди, прямо или косвенно вовлеченные в процесс оказания туристической услуги	- Уровень компетенции персонала - Взаимодействие с клиентами в формате баз данных.
6	Process	Процедуры, механизмы и последовательности действий, что обеспечивают оказание туристической услуги	- Сервисная поддержка тура - Экскурс-поддержка тура - Организация IT-поддержки процесса обслуживания
7	Physical Evidence	Обстановка, среда в которой предоставляется туристическая услуга	- Размещение предприятия - Оформление офиса - Фирменный стиль.

При формировании комплекса маркетинга туристического предприятия, необходимо принимать своевременные маркетинговые решения, которые будут обеспечивать гибкость элементов, их взаимосвязь. Так, при формировании элемента «Product», предприятию следует направлять маркетинговые усилия на обеспечение уникального и необходимого, с точки зрения самого потребителя, функционала продукта. Под функционалом продукта мы подразумеваем его способность угодить требованиям конкретной группе потребителей.

Так же немаловажным является формирование широкого ассортимента продукции с высоким уровнем дифференциации. При этом, важно учитывать различных характер целевых сегментов. Всегда необходимо помнить, что продукт в туристической индустрии, строится с обязательным учетом пожеланий, требований и восприятий клиентов. Элемент «Price» отвечает за конечную прибыль, которую туристическое предприятие может получить. При формировании цен необходимо постоянно учитывать конъюктуру спроса. Залог успеха туристического предприятия состоит в постоянном планировании и использовании разных ценовых стратегий, таких как проникновение на рынок, снятие «сливок» и тд.

Элемент «Place» обеспечивает доступность туристической услуги для целевого рынка, Благодаря своей нематериальности, туристический продукт можно реализовывать в любом месте, начиная от офиса туристического агенства и заканчивая сайтом предприятия. Сегодня практически все потенциальные покупатели имеют доступ в интернет, а значит, туристическим предприятиям необходимо создавать персональные сайты, странички в социальных сетях, где будет возможным размещение полной маркетинговой информации.

«Promotion» это один из компонентов маркетингового комплекса, который применяют туристские фирмы или туристские организации с целью влияния на тех, кто ответственен за продажу их продукта. Реклама, в данном компоненте очень важна и используемая для достижения множества целей, а именно создания имиджа продукта или изменения отношения к нему. Реклама определяется как оплачиваемое средство общения, в частности, через СМИ (путеводители, журналы, газеты, афиши, почтовую корреспонденцию, телевидение, радио) о продукте. Продвижение продукта используется фирмами для стимулирования желаемого результата от потенциальных потребителей. В туристической индустрии практикуются предложения бесплатных, или же акционных поездок в целях повышения спроса в определенные периоды. Конечно, данные мероприятия повышают себестоимость продукта, поэтому их применяют в течение непродолжительного периода времени.

Немаловажным аспектом в формировании комплекса маркетинга являются «People», что косвенно или прямо вовлечены в процесс оказания услуги. Для предоставления качественного обслуживания, прежде всего, важна компетентность персонала, умение быстро реагировать на стрессовые ситуации, а так же взаимодействовать с клиентами даже после совершения ими покупки (обратная связь, постоянный мониторинг истории отзывов).

Больше внимания, на расположение офиса, необходимо уделить тем предприятиям, что начали свою работу с недавних пор. Мнение покупателя о туристической фирме, организации и продукции в целом начинают формироваться уже при первом взгляде на внешнее оформление фасада. Наличие оборудованного места для отдыха, необходимой информации («уголка потребителя»), а так же фирменного стиля офиса, что характерно отражает настроение туристического предприятия помогает потенциальному покупателю формировать правильное и положительное мнение о предприятии, а следовательно усиливают вероятность покупки туристической услуги.

Вывод. Таким образом, можно сделать вывод, что успех туристического предприятия в значительной степени зависит от целенаправленного и активного воздействия на потребителей туристических услуг за счет рационального и разумного сочетания инструментов маркетингового комплекса, разработка которого должна осуществляться последовательно, на основе постоянного анализа чувствительности туристического рынка к постоянно изменяющимся переменным, формирующим его конъюнктуру.

#### Литература:

1. Гончарова И.В., Розанова Т.П., Морозов М.А., Морозова Н.С. Маркетинг туризма — К.Атіка, 2004.—480с.
2. Мельникова О.О. Маркетинг в туризмі. Навчально-методичний посібник. - Старобільськ: Видавництво ДЗ «ЛНУ імені Тараса Шевченка», 2015. - 152 с.
3. Чудновский А.Д., Жукова М.А. Управление потребительскими предпочтениями в сфере отечественного туризма и гостеприимства и основные направления реализации туристского продукта. Учебное пособие. - М.: Федеральное агентство по туризму, 2014. - 304 с.
4. Морозова Н.С., Морозов М.А. Реклама в социально-культурном сервисе и туризме М.: Издательский центр «Академия», 2008. - 288 с.

**СУХОВА К.В.,**  
студентка ОС «Магістр»  
спеціальності «Економіка»  
Маріупольський державний університет  
(Україна)

### МОДЕЛЮВАННЯ ВПЛИВУ ТРАНСПОРТНОЇ СКЛАДОВОЇ НА ЕКОНОМІЧНЕ ЗРОСТАННЯ УКРАЇНИ

Транспорт є вагомим сегментом національної економічної системи, що забезпечує реалізацію економічних зв'язків як в межах країни, так і з іншими країнами світу. Розвинена транспортна система надає додаткових конкурентних переваг країні в системі світогосподарських зв'язків, отже, може розглядатися як детермінанта міжнародної конкурентоспроможності країни.

Для визначення залежності впливу транспортної складової на економічне зростання України було застосовано інструментарій економіко-математичного моделювання, зокрема здійснено кореляційно-регресійний аналіз, на основі якого виявлено та надано кількісну оцінку ступеню та характеру взаємозв'язків.

В якості факторних ознак були відібрані темпи зростання найбільш впливових чинників на характер економічного зростання (темпи зростання ВВП), серед яких : обсяги вантажних перевезень, вантажооборот, валова додана вартість транспортної галузі, рівень зайнятості у транспортній галузі, обсяг експорту транспортних послуг, обсяг імпорту транспортних послуг, частка транспорту в експорті та імпорті.

Перш ніж побудувати багатофакторну кореляційно-регресійну модель було проведено парний кореляційно-регресійний аналіз з метою дослідження ізольованого впливу основних показників діяльності транспортної галузі (факторів) на темпи зростання ВВП (результативна ознака).

Результати кореляційно-регресійного аналізу представлені у таблиці 1

Таблиця 1

**Результати парного кореляційно-регресійного аналізу зв'язку темпів економічного зростання (Y) з різними показниками діяльності транспортної галузі (X)**

Результативна ознака (y)	Факторна ознака (x), темпи зростання показників, %	Рівняння зв'язку	Коефіцієнт кореляції	Висновок щодо зв'язку	Коефіцієнт детермінації	Критерій Фішера
Темп зростання ВВП, %	Вантажні перевезення	52,76+0,63x	0,62	Помірний прямий	0,38	4,41
	Вантажооборот	35,31+0,81x	0,78	Тісний прямий	0,6	10,9
	Валова додана вартість транспортної галузі	75,39+0,35x	0,58	Помірний прямий	0,33	3,53
	Зайнятість у транспортній галузі	31,89+0,86x	0,54	Помірний прямий	0,29	1,25
	Експорт транспортних послуг	81,11+0,334x	0,51	Помірний прямий	0,27	2,54
	Імпорт транспортних послуг	81,11+0,233x	0,53	Помірний прямий	0,29	2,86
	Частка транспорту в імпорті	5,57+1,098x	0,53	Помірний прямий	0,2	1,76

Проведений аналіз свідчить, що найбільший зв'язок існує між темпами економічного зростання та темпами росту вантажообігу (прямий та тісний зв'язок, коефіцієнт кореляції дорівнює 0,78).

Рівняння парної лінійної регресії свідчать про наступний вплив факторів на економічне зростання: темп зростання ВВП на 38% пояснюється зміною вантажних перевезень, при зростанні яких на 1% темп росту ВВП збільшується на 0,63%, на 60% пояснюється зміною вантажообороту, зростання якого на 1% приводить до збільшення ВВП на 0,81%; на 33 % пояснюється зміною рівня зайнятості у транспортній галузі, зростання якого на 1% приводить до збільшення ВВП на 0,86%; на 27% ; 29% та 20 % пояснюється зміною експорту, імпорту та частки транспорту в імпорті , зростання яких на 1% приводить до збільшення ВВП на 0,334%; 0,233 % та на 1,098 % відповідно.

Між темпами зростання ВВП, який є індикатором економічного зростання, та деякими факторними ознаками існують причинно-наслідкові зв'язки. Так, якщо пояснюючи зміни темпів зростання ВВП від вантажних перевезень та вантажообороту, то можна прослідити, що транспорт як певний сегмент економіки створює продукт у виді транспортних послуг, який і є частиною ВВП, таким чином, зростання потенціалу транспорту викликає зростання економіки. Якщо пояснювати причинно-наслідкові зв'язки із ВДВ, яка використовується для оцінки економічного зростання на макrorівні, то ґрунтуючись на цьому показнику можна оцінити внесок транспортної галузі у формування ВВП. Якщо пояснювати вплив зайнятості в транспортній галузі, то можна прослідити, що загалом зайнятість є одним із багаточисельних факторів зростання продуктивності праці, яка, у свою чергу є найважливішим показником розвитку економіки. Щодо експорту та імпорту транспортних послуг, то вони є складовими міжнародної торгівлі, участь країни у якій забезпечує розширення ринків збуту, надходження валютних цінностей до країни, підвищує загальний добробут країни.

Для того щоб побудувати багатофакторну регресійну модель, треба перевірити фактори на наявність мультиколінеарності (тобто тісної залежності між цими факторами). Із значущих з урахуванням усунення мультиколінеарності було відібрано деякі з них та побудована багатофакторна регресія, яка враховує вплив найбільш значимих факторів, не корелюючих між собою, на темпи зростання ВВП.

$$Y = 0,91X_1 + 0,17X_2 - 0,107X_3 + 17,78 \quad (1)$$

де Y – темп зростання ВВП (%);

X<sub>1</sub> – темп зростання вантажообороту (%);

X<sub>2</sub> – темп зростання валової доданої вартості транспортної галузі (%);

X<sub>3</sub> – темп зростання імпорту транспортних послуг (%).

Таким чином, на основі отриманого рівняння регресії можна зробити такі висновки - при збільшенні вантажообігу на 1 % за умови, що інші параметри моделі залишаться незмінними, темпи зростання ВВП більшаються на 0,91%, при збільшенні ВДВ на 1% – на 0,17 % ; за умови зростання імпорту транспортних послуг на 1% темп зростання ВВП зменшиться на 0,107%.

Отже, показники економічного зростання України помірно корелюють зі зміною показників функціонування діяльності транспортної галузі. Транспортна складова є універсальним індикатором, що відображає поточний стан економіки. Етапи матеріального виробництва не можуть бути реалізовані без транспортного забезпечення. Отже, транспорт є сферою матеріального виробництва, він продовжує процес

виробництва і закінчує його перевезеннями виробленої продукції до місця споживання. Працівники транспортної галузі беруть участь у створенні валового суспільного продукту і сприяють збільшенню національного доходу. Для України треба реалізовувати глобальні інноваційні транспортні проекти, які б носили великий мультиплікативний ефект та забезпечували умови для стимулювання інтенсивного економічного розвитку України на перспективу.

#### Література:

1. Державний комітет статистики України. – [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
2. Захарова О.В. Розвиток потенціалу світової транспортної системи / О.В. Захарова: [монографія.] / О.В. Захарова.- Маріуполь : МДУ, 2012.- 234 с.
3. Транспорт і зв'язок України: Статистичний збірник за 2017 рік // Державна служба статистики України. – К., 2017. – 175 с. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat\\_u/publ8\\_u.htm](http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/publ8_u.htm).

**ЧУМАЧЕНКО О.В.,**

студентка III курсу  
спеціальності «Туризм»

Маріупольський державний університет  
(Україна)

### ПРОБЛЕМИ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ОПЛАТИ ПРАЦІ

Економічна і соціальна нестабільність в Україні, що різко загострилася внаслідок негативного впливу світової фінансової кризи, відсунула на другий план потребу в удосконаленні державного регулювання оплати праці. Недосконала система регулювання оплати праці, особливо в бюджетній сфері, застарілі принципи її побудови і низькі розміри заробітної плати спричиняють руйнування зацікавленості зайнятих спеціалістів в ефективній трудовій діяльності та професійному зростанні. У сфері формування і використання доходів від трудової діяльності Україна значно відстає від європейських стандартів. Частка заробітної плати в операційних витратах в цілому в промисловості становить 9% , що втричі нижче, ніж в економічно розвинених країнах[1]. Низькою залишається і частка оплати праці у ВВП (до 50 %), тоді як у розвинених країнах – 75 %. Внаслідок неефективної державної політики щодо регулювання оплати праці, темпи зростання номінальної і реальної зарплати мають значну розбалансованість та характеризуються ознакою: при зростанні номінальної заробітної плати (23,8% за перше півріччя 2018 )реальна середня заробітна яка складає 3723 гривні та ця плата зросла за цей період лише на 8,6%. [2] Через недосконалу методологію визначення прожиткового мінімуму мінімальна зарплата не стала дієвим інструментом регулювання оплати праці.

Норми, закладені у прожитковий мінімум який складає у 2018 році на 1 працездатну особу становить від 1762 до 1921 гривень, не забезпечують багатьох потреб працівників. Незадовільними залишаються міжгалузеві і міжрегіональні співвідношення заробітної плати. Аналіз діючої Єдиної тарифної сітки з оплати праці працівників бюджетних галузей переконує в тому, що принципи, на яких вона ґрунтується, не відповідають ринковим засадам організації оплати праці. Недоліками ЄТС є: низький розмір тарифної ставки першого розряду ЄТС, мала диференціація між розрядами тарифної сітки, відсутність стимулів до надання якісних послуг тощо. [3] Суттєвого підвищення заробітної плати працівникам бюджетної сфери не відбулося. Запроваджені нові розміри посадових окладів (ставок заробітної плати) на основі ЄТС базуються на занижених показниках прожиткового мінімуму і мінімальної зарплати.

Актуальним питанням сьогодення є підвищення державного впливу на регулювання та контроль за системою оплати праці та дотримання законодавства у цій сфері з розробкою дієвих законодавчо-нормативних важелів. Необхідно вдосконалити законодавчу, нормативно-правову базу, соціально-економічні стандарти у сфері праці. [4] Насамперед потрібно вдосконалити методологію формування та оптимізувати склад споживчого кошика з урахуванням сучасних потреб людини, визначити реальний прожитковий мінімум. Податкову соціальну пільгу встановити на рівні 1,5 прожиткового мінімуму. З метою стабілізації цінової ситуації на споживчому ринку і підвищення купівельної спроможності населення, слід затвердити перелік споживчих товарів, для яких встановлюватимуться державні фіксовані ціни. В бюджетних установах виникла необхідність розробити тарифні сітки, які б максимально враховували галузеві особливості та істотно нівелювати недоліки властиві ЄТС. [5]

#### Література:

1. Богиня Д.П. Соціально-економічний механізм регулювання ринку праці та заробітної плати: монографія. – К.: КНЕУ, 2010. – с.135-137 [1].
2. Доходи і витрати населення // Державний комітет статистики України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ukrstat.gov.ua> [2]

3. Колот А. М. Проблеми становлення й розвитку соціально-трудових відносин в Україні. // Україна: аспекти праці. – 2008, - №3. – С.23-27.
4. Лобатюк В. Мінімальна заробітна плата: реальність, проблеми, перспективи // Праця і зарплата. – 2010.- №8. – с.3.
5. Синяєва Л.В. Проблеми регулювання оплати праці та шляхи їх вирішення в Україні // Регіональна економіка.-2009.-№1.-С.171-173.

**ШАГОЯН С.М.,**  
асистент кафедри економіки підприємства  
Національний технічний університет  
«Дніпровська політехніка»  
(Україна)

### **НАПРЯМИ ВПЛИВУ ДОБУВНИХ ТНК НА ЕКОНОМІЧНУ БЕЗПЕКУ КРАЇН**

Функціонуючи у глобальній галузі, підприємства добувної промисловості здійснюють вплив не тільки на безпеку добувного сектору, але й на національну економічну безпеку країн базування, приймаючих країн та міжнародну безпеку. На основі дослідження різних способів видобування ресурсів (широкомасштабного та кустарного) та специфіки діяльності різних за розміром компаній добувної промисловості встановлено, що з точки зору впливу на національну економічну безпеку країн більш ефективним є створення у добувній галузі великих за розміром корпоративних структур та залучення транснаціональних корпорацій (у випадку неможливості організації широкомасштабного видобутку місцевими підприємствами). Більше того, діяльність у добувній промисловості саме транснаціональних корпорацій може мати більше переваг для підтримки національної економічної безпеки як для країни базування, так і для приймаючої країни.

Позитивна роль добувних ТНК у підтримці економічної безпеки країн світу проявляється у наступному:

1. Світові ринки мінеральних ресурсів характеризуються достатньо нерівномірним територіально-географічним розподілом природних родовищ, виробничих потужностей та споживання. Відносно невелика кількість країн (як розвинутих, так і тих, що розвиваються) належать до кола головних виробників та експортерів мінеральної сировини, тоді як велика кількість інших країн виступають споживачами та імпортерами відповідних ресурсів. Така нерівномірність призводить до загострення наступних проблем: з одного боку, країни-експортери часто занепокоєні питанням вільного доступу до ринків збуту мінеральної сировини і підтримки належного рівня експорту, що впливає на показники зовнішньоекономічної безпеки; з іншого боку, країни-імпортери бажають мати достатні гарантії поставок, що є вкрай необхідними для забезпечення їх ресурсної та енергетичної безпеки. За таких умов ТНК можуть виступати у якості своєрідного посередника, який забезпечує задоволення інтересів як країн базування, так і приймаючих країн. Так, країнам походження ТНК можуть гарантувати доступ до іноземних джерел постачання мінеральних ресурсів, а приймаючим країнам – забезпечити доступ до ринків збуту. До того ж, країнам, яким бракує власних потужностей для видобутку ресурсів, ТНК можуть надати відповідні основні засоби та технології, необхідні для збагачення та переробки сировини.

2. Обслуговуючись переважно у транснаціональних банках, добувні ТНК мають ширші можливості, більший досвід залучення коштів на міжнародних ринках капіталів (у тому числі через випуск та розміщення цінних паперів) та кращі показники платоспроможності і надійності порівняно з маловідомими місцевими компаніями.

3. Порівняно з невеликими місцевими добувними підприємствами ТНК володіють більшими фінансовими ресурсами (як власними, так і запозиченими), у тому числі для реалізації природоохоронних та соціальних проектів у приймаючих країнах, таким чином зменшуючи негативний вплив своєї діяльності на навколишнє середовище та місцеві громади і забезпечуючи підтримку необхідного рівня екологічної та соціальної безпеки на місцевому рівні. Так, компанія ВНР Billiton (Австралія, Великобританія), найбільша у світі корпоративна структура добувної промисловості, з 2001 р. зобов'язалася інвестувати 1% свого прибутку до оподаткування у соціальні проекти по всьому світу. У 2016 фінансовому році ВНР Billiton витратила на потреби соціально-економічного розвитку приймаючих громад близько 2,67 млрд. дол. [2]. Компанії Rio Tinto Group (Австралія, Великобританія), друга за розміром добувна корпорація світу, та Coal India Limited (Індія), яка посідає шосте місце у рейтингу найбільших добувних компаній, щорічно витрачають сотні мільйонів доларів на реалізацію природоохоронних та соціальних проектів у приймаючих країнах.

4. Реалізуючи добувні проекти у приймаючих країнах, ТНК часто інвестують кошти у розвиток місцевої інфраструктури. Компанія Glencore (Швейцарія), яка є третьою за розміром добувною корпорацією світу, витратила понад 134 млн. дол. на місцеву інфраструктуру загального користування, з найбільшими інвестиціями в розподіл електроенергії (68,5 млн. дол. США), будівництво та ремонт доріг (56 млн. дол.), очищення та поставку води (5,6 млн. дол.) [3].

5. Працюючи у приймаючих країнах, добувні ТНК створюють попит на товари та послуги локальних компаній, сприяючи розвитку місцевого бізнесу. Так, у 2014 році компанія Glencore здійснила переоцінку свого внеску у соціально-економічний розвиток приймаючих країн. Компанія оголосила, що прагне мінімізувати залежність у своїй діяльності від місцевих громад шляхом сприяння формуванню диверсифікованої та стійкої місцевої економіки [3]. На оплату товарів та послуг місцевих постачальників компанія витратила понад 15,1 млрд. дол., значно стимулюючи локальну торгівлю та сприяючи зростанню місцевої економіки [1].

6. Виступаючи компаніями світового масштабу, добувні ТНК намагаються підтримувати відповідну ділову репутацію та імідж, одними з чинників забезпечення яких виступають дотримання норм законодавства і фінансова дисципліна. Намагаючись підтримувати високий рівень прозорості операцій та платежів і працюючи у легальному просторі, ТНК сприяють забезпеченню макроекономічної безпеки країн у частині несприяння подальшій тінізації економіки.

7. Для країн, яким бракує власних фінансових ресурсів для розвитку добувної галузі, залучення ТНК до фінансування добувних проєктів є альтернативою зовнішніх запозичень. Відтак, взаємодія з добувними ТНК зменшує нагромадження зовнішнього боргу країни, позитивно впливаючи на фінансову і, зокрема, боргову безпеку.

8. На відміну від невеликих місцевих добувних підприємств, ТНК володіють кращою матеріально-технічною базою і кадровим потенціалом та мають змогу використовувати більш екологічні технології виробництва і залучати кваліфіковані управлінські кадри до реалізації природоохоронних проєктів. Крім того, піклуючись про власну репутацію, корпорації намагаються неуклібно дотримуватися жорстких стандартів управління природоохоронною діяльністю, сприяючи підтримці екологічної безпеки країни. Більше того, найбільші добувні корпорації розробляють та впроваджують власні стандарти екологічної безпеки. Зокрема, у компанії ВНР Billiton розроблено документ «Екологія та зміна клімату: вимоги» («Environment and Climate Change: the Requirements»), що містить базові вимоги до екологічного менеджменту, які поширюються на всі структурні підрозділи ТНК [2]. Також найбільші добувні компанії оголошують планові показники зменшення негативного впливу своєї діяльності на навколишнє середовище. Так, компанія ВНР Billiton до 2022 року планує скоротити промислове споживання прісної води на 15% порівняно з рівнем 2017 р. [2]. Компанія Rio Tinto Group планувала з 2008 до 2020 р. зменшити інтенсивність викидів парникових газів на 24%, однак вже у 2017 році звітувала про скорочення викидів на 27% [5]. Компанія Vale (Бразилія) в рамках дотримання цілі з врегулювання проблеми вуглецю (Carbon Goal) планує до 2020 р. скоротити викиди парникових газів на 5% [6].

9. Інвестиції, які залучаються до економіки країни через добувні транснаціональні корпорації, можуть стати важливим доповненням внутрішніх інвестиційних ресурсів (особливо у випадку низького рівня внутрішніх заощаджень), стимулюючи виробництво, розвиваючи інноваційні технології у добувному секторі і, таким чином, покращуючи стан інвестиційно-інноваційної безпеки.

10. Залучення у добувну промисловість країни великих корпоративних структур може призвести до збільшення кількості робочих місць та підвищення заробітної платні, що сприяє підтримці соціальної безпеки у частині підвищення рівня зайнятості населення. Так, у 2015 році близько 80% найманих працівників компанії Glencore були місцевими жителями, 63% керівного складу компанії також є представниками місцевих громад.

Разом із тим, залучення у добувний сектор великих міжнародних компаній може мати негативний вплив на компоненти економічної безпеки приймаючої країни, що проявляється у наступному:

1. ТНК впливають на розподіл доданої вартості, що створюється у добувній промисловості, привласнюючи значну частку доходу та здійснюючи репатріацію частини отриманого прибутку, що викликає збільшення показника вивезення фінансових ресурсів за межі країни і погіршення фінансової безпеки.

2. Реалізуючи більш масштабні добувні проєкти, ТНК здійснюють і більш помітний негативний вплив на навколишнє середовище у приймаючій країні.

3. У економічно слабких приймаючих країн можуть виникнути спірні питання у відносинах з впливовими ТНК, пов'язані з контролем над невідновлюваними ресурсами, розподілом ренти тощо.

4. Часто можливості ТНК впливати на зайнятість є дещо переоціненими, оскільки вони, на відміну від невеликих місцевих підприємств, переважно використовують не трудомісткі, а капіталомісткі технології добування. Отже, залучення ТНК у добувну галузь може суттєво не вплинути на рівень зайнятості у країні. Так, за даними Ради з питань корисних копалин Австралії, понад 60 відсотків гірничодобувних робіт в країні ведеться у безпосередній близькості до мешкання корінних мешканців Австралії, однак місцеві жителі складають у середньому лише 6% робочої сили, задіяної у гірничодобувній промисловості країни [4].

5. Іноді прихід ТНК у добувну галузь супроводжується залученням до роботи на відповідних підприємствах іноземних найманих працівників і відповідним припливом мігрантів, що може погіршити стан внутрішньої зайнятості і знизити рівень макроекономічної і соціальної безпеки.

6. Видобуток корисних копалин у великих масштабах може у більшій мірі загрожувати продовольчій безпеці держави, призводячи до втрати сільськогосподарських угідь, забруднення води, зменшення водопостачання (через надмірне використання води для потреб гірничодобувних робіт), а також впливаючи на сільське господарство шляхом накопичення відвалів гірських порід, пилу та ризику виникнення землетрусів, які часто пов'язані з видобутком корисних копалин. Ці ж чинники є потенційними загрозами для здоров'я місцевих жителів, знижуючи рівень соціальної безпеки в країні.



7. Великомасштабні добувні проекти, що реалізуються ТНК, відповідне домінування сектору гірничодобувної промисловості та нарощування його експортного потенціалу можуть поставити під загрозу розвиток інших галузей національної економіки (так звана «голландська хвороба»). Укріплення національної валюти внаслідок масового експорту мінеральних ресурсів негативно вплине на цінову конкурентоспроможність продукції підприємств з інших секторів на зовнішніх ринках, загрожуючи економічній безпеці недобувних галузей економіки.

Таким чином, фактичні та потенційні позитивні наслідки впливу діяльності добувних ТНК на економічну безпеку країн за масштабами часто переважають. Однак не слід при цьому ігнорувати й негативний вплив ТНК добувної галузі на складові економічної безпеки, можливості нівелювання яких мають бути враховані і у мінерально-сировинній політиці країн, і у безпекових стратегіях відповідних корпорацій.

#### **Література:**

1. Benton D. 10 best examples of Corporate Social Responsibility. Mining Global. 2016. URL: <http://www.miningglobal.com/top10/10-best-examples-corporate-social-responsibility>
2. BHP Sustainability Report 2017. URL: <https://www.bhp.com/-/media/documents/investors/annual-reports/2017/bhpsustainabilityreport2017.pdf?>
3. Glencore: Official Web-Site. URL: <http://www.glencore.com>
4. Minerals Council of Australia: Official Web-Site. URL: <http://www.minerals.org.au/>
5. Partnering for progress: Rio Tinto 2017 Sustainable development report. URL: [http://www.riotinto.com/documents/RT\\_SD2017.pdf](http://www.riotinto.com/documents/RT_SD2017.pdf)
6. Vale 2014 Sustainability Report. URL: <http://www.vale.com/EN/aboutvale/sustainability/links/LinksDownloadsDocuments/2014-Sustainability-report.pdf>

**СЕКЦІЯ  
ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ГАЛУЗЕЙ ТА  
РЕГІОНІВ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ**

**ABUSELIDZE G.,**

doctor of economics, professor  
head, department of finance, banking and insurance  
Batumi Shota Rustaveli state university  
(Georgia)

**SLOBODYANIK A.,**

PhD in economics, senior lector  
National university of life and environmental sciences of Ukraine  
(Ukraine)

**EQUALIZATION TRANSFER OPTIMIZATION AND ITS ROLE IN SOCIO-ECONOMIC  
DEVELOPMENT OF THE TERRITORIAL UNITS**

**Abstract.** In the paper, the budgetary relationships between the center and the region are studied in the aspect of income distribution; the analyzes of the shortcomings are implemented being characterized for revenue distribution and preventing socio-economic equalization of territorial units and their development. The paper substantiates and provides recommendations for improvement of budgetary relationships to strengthen their further financial independence. The objective of the study is the budget formation of territorial units based on the optimization of the revenue distribution and socio-economic development facilitating factors of territorial units.

**The main part.** In the modern period it is significant to emphasize the legal aspects important for the harmonization of interests and actions between the state governing levels. As any action, any policy implementation at a high state or low hierarchical level occurs in the existing legal space. Thereby, the correct outline of this legal space implies avoiding controversy between the specific priorities of common wellbeing in the community, and contradictions between common tactics and action strategy as well.

Legal norms should be adopted as a result of analyzing the socio-economic situation of the regions, to give us further opportunity to reduce the socio-economic inequality between different territorial units. That is the basis within the budget levels not for the final results of equality, but in creating an equal base within the starting conditions.

Financial support in the form of equalization transfer plays an important role in the equalization of regions in Georgia, which aims at equalizing financial resources for implementation of various local self-governmental powers. According to the budget code of Georgia, the amount of equalization transfers for each local self-government unit budget is calculated by using the formula:

T=E-R, where:

- a) T - Transfer to the local self-government unit budget;
- b) E - the sum of the budget expenditures of the local self-government units and non-financial asset increases, which is calculated on the basis of statistical data (the number of population, the number of children under the age of 6, the number of adolescents aged 6 to 18, the number of people whose socio-economic status (rating score) is less than the limit set by the government of Georgia, the area of local self-government units and the length of the roads having local importance) and on the bases of equality coefficients, separation of self-governing cities and municipalities;
- c) R - Budget revenues of local self-government units (excluding grants), which is calculated for each local self-government unit budget according to the forecasts of the the current years and the trend of actual indicators of the last 3 years.

**Conclusion.** In our opinion, it is necessary to differentiate the socio-economic development of the regions for the successful implementation of the socio-economic equality principle.

If the budget revenues of any regions having potential capabilities are planned in the hope for the future equalization transfers, then we can definitely say that the prospect of economic growth and development of this region is unsteady. In our view, passing the transfer principle when forming the budget, the implication is not the economic prosperity of the region, but in comparison to the other better developed regions to cover its economic backwardness. The impression is created, that the discussion over economic equalization of the regions is just a formality and its practical implementation is unprecedented. According to the budget code, the local self-government unit whose budget revenues (excluding grants) exceeds the cost of expenditure and non-financial assets is not provided with equalization transfer. If social programs in the economically backward region are financed smoothly it is good, but we consider it better if a significant portion of the total budget resources provided by the state budget will be addressed to the advancement and development of economically backward regions, which will gradually allow us to direct the transfers to the equal development of territorial units.

At this stage, the amount of equalization transfer should be determined for each region according to the number of population settled on the territory. In addition, the parameters obtained by such approaches should be

considered as the average permanent quantity which should be corrected by taking into account the urgent tasks facing each region. From our point of view, if the necessity of the subsidy is important, it is recommended not only to take into consideration such indicators as: density of population, natural-climatic conditions, poverty level, revenues per capita, demands of the region to solve socioeconomic problems on financial resources, the level of participation of the region in the creation of central budget revenues and creditworthiness of the budgetary institutions, but this extensive list should be added to such an important indicator as the amount of money needed for the economic potential of the region and internal remedial reserves, which in reality increases the level of development of the regions and will solve the problem of equalizing their economic and social development by achieving future economic growth.

#### **List of references:**

1. Abuselidze, G. (2017). Межбюджетные Отношения И Основные Направления Их Совершенствования (На Примере Грузии)[Interbudgetary Relations And The Main Directions Of Improvement (On The Example Of Georgia)] (No. 85211). University Library of Munich, Germany.
2. Abuselidze, G. (2016). Budgetary Federalism as a factor of overcoming financial economic crisis, The International Scientific Conference Challenges of Globalization in Economics and Business.
3. Абуселидзе, Г. Д. (2015). Некоторые направления улучшения в бюджетной политике с точки зрения посткоммунистической трансформации. Международный журнал экономики и образования, 1(1), 8-28.
4. Abuselidze, G. (2013). Areas of Improvement of Finance Policy in the Process of Advancing of Upgrading the Territorial Economic Activity and Financial Capacity. International Business Research, 6(5), 194-200;
5. Abuselidze, G. (2012). Some directions of improvement in budgetary relations from the point of view of post-communist transformation. Економічний аналіз, (10 (2)), 181-185.
6. Ministry of Finance of Georgia (2018). MOF Order # 904 December 30, 2009 - Instruction on Calculation of Formula of the Equalization Transfer [online] available at: [www.mof.ge](http://www.mof.ge).
7. Ministry of Finance of Georgia. (2018). Budget Code of Georgia. [online] available at: [https://mof.ge/images/File/budget\\_legislation/BUDGET\\_CODE\\_OF\\_GEORGIA\\_ENG.pdf](https://mof.ge/images/File/budget_legislation/BUDGET_CODE_OF_GEORGIA_ENG.pdf).

**ВИЩЕКУС А.В.,**  
ученица 9-В класса  
специализированной школы №5  
с углубленным изучением отдельных предметов  
I-III ступеней, г. Мариуполь  
(Украина)

### **АНТИКРИЗИСНАЯ ПОЛИТИКА ДЛЯ УКРАИНЫ**

Кризис — это нарушение сложившейся системы отношений, которое приводит к существенным проблемам функционирования элементов и отдельных подсистем, вплоть до их потери или разрушения всей системы.

Кризисы последних двух десятилетий обозначили контуры многополярного мира, который не отрицает наличия двух-трех ключевых экономических центров, но на практике означает возврат к известной по XIX веку модели «концерта стран», балансирующих интересы друг друга.

Экономический кризис – это период времени, когда бизнес, как отдельных граждан, так и предприятий, не поддается управлению. Устраняются кризисы изменением правил ведения производственно-хозяйственной деятельности.

В настоящее время кризис рассматривается как: источник ущерба; шанс на обновление; момент принятия решения. Кризис выполняет следующие социально-экономические функции: проявления скрытых конфликтов и диспропорций; актуализации процесса экономических причин конфликта; массовой селекции эффективных собственников; восстановления адекватности социально-экономических условий воспроизводственного процесса; обновления идеологических, политических условий и элит и др.

Для того чтобы разработать методику выхода из кризиса, сначала необходимо понять его причины, природу возникновения.

1. Существенный элемент системного экономического кризиса – финансовый кризис.

2. Наложение двух кризисов друг на друга затрудняет выход на траекторию устойчивого роста, обуславливает необходимость проведения структурных и институциональных реформ.

Поэтому возрастает роль глобального и национального регулирования финансовых рынков.

Так каковы же причины экономических кризисов? Любые кризисы начинают проявляться тогда, когда исчерпан потенциал прогресса элементов старой системы и в борьбу вступают элементы системы новой, которая и представляет будущий цикл. Причины, которые приводят к экономическим кризисам, могут также иметь системность, обусловленную падением производства и ухудшением экономических показателей.

Антикризисная политика государства направлена на преодоление инвестиционного спада в период кризиса и депрессии, на структурную перестройку производства и финансовое оздоровление предприятий. В этих целях разрабатываются и принимаются решения тактического и стратегического плана.

Тактические решения обычно оперируют относительно небольшими суммами средств и не означают решительного отхода от ранее проводимой инвестиционной политики.

Стратегические решения оперируют более крупными суммами финансовых средств и могут привести к решительному отказу от ранее проводимой антикризисной и финансовой политики, повлечь существенные изменения ожидаемых доходов и повышение финансовых рисков.

#### Литература:

1. Сайт студенческой он-лайн библиотеки [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [https://studbooks.net/1903453/ekonomika/antikrizisnaya\\_politika\\_ukraine](https://studbooks.net/1903453/ekonomika/antikrizisnaya_politika_ukraine)

**БУЛАТОВА О.В.,**

д.е.н., професор,

перший проректор

Маріупольський державний університет

**КАРПЕНКО О.І.,**

аспірант кафедри економіки та МЕН

Маріупольський державний університет

**ФЕДОРОВ Е.В.,**

аспірант кафедри економіки та МЕН

Маріупольський державний університет

(Україна)

### ЗАГАЛЬНІ ТЕНДЕНЦІЇ ТІНІЗАЦІЇ УКРАЇНСЬКОЇ ЕКОНОМІКИ

Відповідно до Закону України «Про основи національної безпеки України» економічна безпека визначається як сфера забезпечення умов для сталого та збалансованого економічного зростання, поглиблення інтеграції у європейську і світову економічну систему, підвищення конкурентоспроможності національної економіки, її детінізації тощо [4]. Важливу загрозу для успішного розвитку економіки становить її тіньова складова, яка негативно впливає на забезпечення економічної безпеки держави, її конкурентоспроможність, на формування міжнародного іміджу країни в цілому.

У широкому розумінні основу тіньової економіки формує незареєстрований дохід від будь-якої економічної діяльності, у вузькому розумінні тіньова економіка включає в себе всі продукти та послуги, які продукуються на ринку і які навмисно приховуються від органів державної влади задля уникнення сплати податків та інших обов'язкових платежів, недотримання нормативів і стандартів.

За офіційними розрахунками рівень тіньової економіки в Україні складає третину офіційного ВВП і перевищує нормативно визначений критичний пороговий рівень (30%), що створює загрози національній безпеці держави. За розрахунками Міністерства економічного розвитку і торгівлі України [2, С.3] рівень тіньової економіки складає третину офіційного ВВП. Найвищий рівень тіньової економіки був зафіксований в Україні у 2014 році й становив 43% . За оцінками зарубіжних експертів рівень тінізації економіки є значно вищим і становить у середньому 47,74% (з мінімальним рівнем 41,56% та максимальним 56,67%) [5-6]. Рівень розбіжностей зумовлений відмінностями у визначенні сутності «тіньової економіки», методиці та методології визначення її обсягів, а також неможливістю об'єктивного оцінювання послуг, що надаються у тіньовому секторі. Серед системних факторів тінізації української економіки експерти Міністерства економічного розвитку і торгівлі виокремлюють [1,С.14]: високий рівень корупції; низька ефективність функціонування органів судової системи; недостатній захист прав на рухомому та нерухомому власність, включаючи права на фінансові активи; непередбачуваність змін у податковому законодавстві тощо.

Аналіз динамічних змін рівня тінізації економіки виявив наступне [2].

По-перше, відбулось забезпечення економічного зростання протягом останніх двох років, розширення внутрішнього попиту та досягнення відносної макроекономічної стабільності. Зростання реального ВВП України зафіксовано вперше за останні 4 роки після того, як економіка продемонструвала падіння на 9,8% в 2015 році. Однак волатильність цін на зовнішніх ринках, особливо в наслідок кризових явищ, виявились надто ризиковими для забезпечення стабільного розвитку національної економіки.

По-друге, в країні поступово реалізується комплекс реформ, спрямованих на розвиток бізнес-середовища, дерегуляції підприємницької діяльності. Однак у країні досить залишилися невирішені проблеми відносно корупції, а суди визнано як державні установи, яким найменше довіряють. Уповільнення швидкості реформування бізнес-сектору разом із політичною нестабільністю ускладнює невизначеність у регулюванні комерційних операцій.

По-третє, реалізація цілеспрямованої політики уряду щодо легалізації зайнятості, зменшення навантаження на фонд оплати праці (зменшення ставки єдиного соціального внеску до 22%), поступове зростання мінімальної заробітної плати, сприяли поступовому зростанню реальної заробітної плати, що посилює купівельну спроможність домогосподарств, стимулює розвиток внутрішнього ринку. У той же час, в Україні достатньо високою залишається неформальна зайнятість. Так, у 2017 році кількість неформально зайнятого населення віком 15-70 років сягала 3,7 млн. осіб або 22,9% до загальної кількості зайнятого населення відповідного віку [3]. Такий значний обсяг нерегульованої сфери трудових відносин – це не тільки недоотриманні державою доходи, це, перш за все, позбавлення будь-яких соціальних гарантій та захисту для усіх неофіційно працюючих.

Тіньова економіка характеризується наявністю стійких зв'язків, що забезпечують її цілісність і відносин, які охоплюють нерегламентовану діяльність з виробництва (неформальна економіка); регламентовану діяльність та продаж необлікованих товарів (прихована економіка); незаконну діяльність (кримінальна економіка). Існує об'єктивна неможливість виокремлення тіньової та офіційної (легальної) економіки. Крім того, і тіньова, і офіційна економіка характеризуються спільною мотивацією діяльності економічних агентів (максимізація прибутку). По відношенню офіційної економіки тіньова може бути альтернативною, тобто конкуруючою із офіційною економікою, неальтернативною (неконкуруючою по відношенню до офіційної економіки) та кримінальною, тобто охоплює такі види діяльності, які відсутні (заборонені) в офіційній економіці (протиправна діяльність). Все це унеможливорює визначеність реальних обсягів і масштабів тіньової економіки.

Діяльність тіньових структур охоплює рівні: локальний (рівень конкретного суб'єкта господарювання), регіональний (тіньова діяльність охоплює відповідні регіональні простори), національний (тіньова діяльність охоплює всю державу), міждержавний (тіньова економіка розвивається в межах економічно пов'язаних країнах), міжнародний (загальносвітовий рівень реалізації тіньової діяльності), і в сучасних умовах господарювання набуває мережевий характер діяльності.

#### Література:

1. Загальні тенденції тіньової економіки в Україні. I квартал 2017 року. – Міністерство економічного розвитку України. – 2017. – 22с.
2. Загальні тенденції тіньової економіки в Україні. I квартал 2018 року. – Міністерство економічного розвитку України. – 2017. – 23с.
3. Майже чверть українців працюють у тіньовій економіці. Українські національні новини. Інформаційне агентство // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.unn.com.ua/uk/news/1723006-mayzhe-chvert-ukrayintsiv-pratsuyut-u-tinoviy-ekonomitsi>.
4. Про основи національної безпеки України (Відомості Верховної Ради України (ВВР): Закон України. – 2003, № 39, ст.351) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/964-15>.
5. Friedrich Schneider, Andreas Buehn Shadow Economy: Estimation Methods, Problems, Results and Open questions// Open Economics 2018; 1: 1–29 <https://www.degruyter.com/downloadpdf/j/openec.2017.1.issue-1/openec-2017-0001/openec-2017-0001.pdf>.
6. Shadow Economies Around the World: What Did We Learn Over the Last 20 Years? by Leandro Medina and Friedrich Schneider IMF Working Papers WP/18/17 <https://www.imf.org/~media/Files/Publications/WP/2018/wp1817.ashx>.

**ГАЛИЦЬКИЙ В.А.,**

студент III курсу  
спеціальності «Менеджмент»  
Маріупольський державний університет  
(Україна)

### ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ РОЗВИТКУ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ГАЛУЗЕЙ ТА РЕГІОНІВ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

На сучасному етапі розвитку провадження системи заходів із забезпечення конкурентоспроможності національної економіки значною мірою визначатиме ефективну діяльність вітчизняних підприємств, галузей і регіонів на зовнішніх ринках, сприятиме вирішенню проблем і ліквідації структурних диспропорцій їх ЗЕД, дозволить здійснити успішну міжнародну інтеграцію вітчизняної економіки і тому вимагає глибокого наукового аналізу та обґрунтування методів і механізмів реалізації.

Слід враховувати, що світова економіка залишається ареною зіткнення різнопланових інтересів економічних суб'єктів різних країн. Тому створення власної системи економічної безпеки дасть можливість уникнути можливих негативних наслідків швидкого всебічного відкриття національної економіки,

забезпечити її конкурентоспроможність, захист вітчизняного товаровиробника й ефективно взаємодіяти з усіма суб'єктами міжнародних економічних відносин.

В ринковій системі господарювання категорія конкурентоспроможності є однією з головних, оскільки в ній концентровано виражаються економічні, науково-технічні, виробничі, організаційно-управлінські, маркетингові можливості як окремого суб'єкта господарської діяльності, так і економіки країни. Принцип конкурентоспроможності формально визнається основним елементом ринкової економіки, проте в умовах України він ще не має достатньої кількості своїх носіїв в особі підприємців і широкого прошарку економічно-активного населення, що включає в себе представників приватного і сімейного підприємництва, домашні господарства.

Слід зазначити, що термін «конкуренція» походить від латинського «conspicere» – «стикатися». Згідно з А. Юдановим, під ринковою конкуренцією слід розуміти боротьбу за обмежений обсяг платоспроможного попиту покупців, що ведеться фірмами на доступних їм сегментах ринку. Більш повним видається нам тлумачення цього терміну І. Спірідоновим, який визначає конкуренцію як, економічний процес взаємодії, взаємозв'язку і боротьби між функціонуючими на ринку підприємствами з метою забезпечення кращих можливостей збуту своєї продукції, задоволенню різних потреб покупців і одержання найбільшого прибутку”

Поняття конкурентоспроможності країни на зовнішньому ринку тісно пов'язане із категорією ефективності, оскільки рівень ефективності економічної діяльності свідчить про вміння країни чи окремої галузі економіки використовувати свої відносні та абсолютні конкурентні переваги на зовнішньому ринку. Формально показники ефективності ЗЕД можна представити як співвідношення між валовими грошовими надходженнями від зовнішньоекономічних операцій та вартістю витрат, пов'язаних з реалізацією операцій, а показники ефекту - як різницю між цими величинами. При оцінці ефективності на рівні держави чи регіону можуть виникати певні труднощі, що пов'язані з визначенням цін на певні групи товарів, які у товарній номенклатурі ЗЕД подаються в інших розрахункових одиницях та з достовірністю вартісної оцінки товарної продукції, яка є предметом зовнішньої торгівлі.

Основа конкурентоспроможності знаходиться у процесі виробництва, залежить від його прогресу і вдосконалення під ринковою конкуренцією слід розуміти боротьбу за обмежений обсяг платоспроможного попиту покупців, що ведеться фірмами на доступних їм сегментах ринку.[4, С. 32]

В основі теорії конкуренції лежать такі теорії міжнародної торгівлі, як теорія відносних переваг та ефекту масштабу. Ключова роль конкуренції для функціонування ринкової економіки була узагальнена ще у XVIII ст. Адамом Смітом у його принципі «невидимої руки». Він вперше науково обґрунтував положення про те, що конкуренція сприяє виживанню лише кращих виробників, здатних задовольняти потреби споживачів не лише на внутрішньому, але й на зовнішніх ринках.

У економіці планового типу країн Східної і Центральної Європи та колишнього СРСР категорії «конкуренції» не приділялася значна увага, оскільки передбачалося, що всі товари розподіляються у плановому порядку, і тому підприємствам не було потреби конкурувати між собою на внутрішньому ринку. Як стверджує М. Шніцер, розподіл праці у командно-адміністративних економіках не відображав порівняльних переваг в ефективності, а був просто наслідком нав'язаної державою спеціалізації, орієнтованої на виконання урядових економічних планів.

Початок трансформації економік нових незалежних держав характеризувався суперечливими процесами входження у світовий ринок. Інтеграція національних ринків у світовий зумовила такі явища, як глобалізацію масштабів конкуренції, активізацію конкурентної боротьби зарубіжних компаній на ринках країн з перехідною економікою. [4, С.18]

У процесі інтеграції України у систему світового господарства її економіка стає дедалі відкритішою внаслідок лібералізації її зовнішньої торгівлі. Але у перехідний період, коли українські товаровиробники не мають ні досвіду, ні капіталу для повноцінної конкуренції на світових ринках, уряд України має захищати свого товаровиробника. Очевидно, що при формуванні інтеграційної стратегії виникають певні протиріччя між необхідністю інтегруватися у світову економіку, з одного боку, та забезпечення ефективної внутрішньоекономічної інтеграції, захисту внутрішнього ринку, власного товаровиробника і національних інтересів, з іншого.

Одним з ключових завдань аналізу зовнішньоторговельної діяльності України є визначення найбільш ефективних операцій, обґрунтування товарної структури експорту та імпорту, визначення галузей, які мають найвищі конкурентні позиції на ринках конкретних зарубіжних країн. Важливим завданням оцінки конкурентних позицій країни чи галузі на зовнішньому ринку є, на нашу думку, отримання можливості групування та ранжування окремих товарних груп за показниками конкурентних переваг на зовнішньому ринку. Здійснення таких процедур дозволяють визначити найдоцільніші зовнішньоторговельні операції українських суб'єктів ЗЕД на зовнішньому ринку. З метою оцінки конкурентоспроможності окремих галузей економіки України на ринках зарубіжних країн доцільно проаналізувати рівень порівняльних переваг у розрізі товарної номенклатури ЗЕД України. На основі таких досліджень можна зробити висновок про рівень конкурентоспроможності окремих галузей на ринках зарубіжних країн та про доцільність підтримки галузей, які мають найвищі конкурентні переваги на зовнішньому ринку.

Підсумовуючи зазначимо, що сьогодні найбільш конкурентоспроможними вітчизняними товарами на зарубіжних ринках є продукція сировинних галузей економіки, що свідчить про значні диспропорції у

вітчизняній економіці порівняно з країнами, що є світовими технологічними та економічними лідерами. Разом з тим, проведений аналіз дозволяє стверджувати про значні перспективи просування високотехнологічної продукції та продукції з високим рівнем доданої вартості вітчизняних виробників на ринку країн СНД та Євросоюзу. У цьому контексті особливо важливим завданням реформування економіки є підтримка українських експортерів високотехнологічної продукції у процесі вступу України до СОТ, що дозволить використати переваги розширення можливостей присутності на зовнішньому ринку у процесі модернізації та трансформації економічної системи.

#### Література:

1. Білик Р.Р. Тенденції економічного і соціального розвитку регіонів України як підґрунтя нових підходів до управління регіональною економікою / Р.Р. Білик // Формування ринкових відносин в Україні. – 2013. – №8 (147). – С. 146-151.
2. Брикова І. В. Теоретичні основи міжнародної конкурентоспроможності регіону / І.В. Брикова [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [www.kneu.kiev.ua](http://www.kneu.kiev.ua).
3. Ляшевська В. І. Державне регулювання конкурентоспроможності з урахуванням нових тенденцій економічного розвитку [Електронний ресурс] / В. І. Ляшевська // Ефективна економіка. – 2016. – № 5. – Режим доступу : <http://www.economy.nauka.com.ua/?n=5&y=2016>.
4. Наукові основи національної стратегії сталого розвитку України / [за наук. ред. акад. НААН України, д.е.н., проф. М. А. Хвесика]; Державна установа «Інститут економіки природокористування та сталого розвитку Національної академії наук України». - К.: ДУ ІЕПСР НАН України, 2013. - 40 с.
5. Ткач О. В. Сталий розвиток економіки регіону: критерії та передумови [Електронний ресурс] / Ткач О.В. // Актуальні проблеми розвитку економіки регіону. - 2013. - Режим доступу до ресурсу: <http://www.gbv.de/>

**ГОРБАШЕВСЬКА М.О.,**

к. е. н., доцент кафедри менеджменту  
Мариупольський державний університет  
(Україна)

### **КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ ЯК ЕЛЕМЕНТ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ**

Для забезпечення економічної безпеки підприємств, галузей та регіонів необхідно приділяти значну увагу рівню конкурентоспроможності національної економіки, яка характеризує ефективність функціонування та розвиток підприємницької галузі України. На сьогоднішній день питання розвитку економічної безпеки розглядаються багатьма вченими, такі як: Градов А. Г., Іванов Ю. Б., Ковальов Д. І., Ляшенко О. М., Рзаєв І. Г., Фатхудінов Р. А. та інші. Кожен з них вивчав конкурентоспроможність, як певний елемент та закономірність для забезпечення економічної безпеки, але потрібно ще вивчати взаємозв'язок економічної безпеки та конкурентоспроможності національної економіки.

Економічна безпека являє собою динамічний інститут, який, використовуючи свої економічні та політичні властивості в ринковій системі господарювання, виконує функції забезпечення ефективної економічної діяльності всіх підрозділів та підсистем, функції по формуванню та підтримці відповідної конкурентоспроможності та функції захисту економічних інтересів [1, с. 5].

Економічні категорії – конкурентоспроможність та економічна безпека – як характеристики економічної системи перебувають у тісній взаємодії, котра в умовах глобалізації набуває додаткових акцентів.

Конкурентоспроможність може розглядатися як безпосередній індикатор рівня економічної безпеки, оскільки остання є одним із базисних напрямів державної політики здійснення національної безпеки, характеризує здатність національної економіки до розширеного самовідтворення.

Економічна безпека є складовою системою, яка здатна підтримувати та створювати умови для відтворення економічного благоустрою всієї національної економіки держави. Конкурентоспроможність економіки – багатогранне, комплексне та системне поняття, серед науковців прийнято розділяти два основні підходи до його трактування. В першому випадку під конкурентоспроможністю розуміють здатність економічної системи держави в умовах вільного конкурентного середовища задовольняти потреби внутрішнього та зовнішнього ринків та забезпечувати довгострокове економічне зростання [2]. У цьому сенсі таке визначення більш слушно вживати до поняття «конкурентоспроможність національної економіки». У рамках же другого визначення конкурентні переваги національної економіки проявляються виключно на міжнародних ринках та деякою мірою передбачають глобальне лідерство країни.

Насамперед, основними завданнями економічної безпеки для країни є: забезпечення пропорційного й безперервного економічного зростання, приборкання інфляції та безробіття, формування ефективної структури економіки і розвинутого ринку цінних паперів, скорочення дефіциту бюджету та державного боргу, забезпечення соціального захисту й підвищення якості життя населення, підтримка стійкості національної

валюти тощо. Виконавши ці завдання ми зможемо визначити стратегію економічної безпеки для формування національних інтересів та стратегічних пріоритетів [3].

Для стійкого функціонування підприємства та всієї національної економіки потрібна конкурентоспроможність цих самих підприємств, що є основним фактором та елементом забезпечення економічної безпеки. Конкурентоспроможність підприємства є основою забезпечення економічної безпеки і запорукою її міцного формування, що дозволяє підприємству утримувати стійкі позиції на ринку. Зв'язок економічної безпеки є взаємообумовленим: для реального забезпечення економічної безпеки слід вирішити проблему конкурентоспроможності, і навпаки, для високої конкурентоспроможності підприємства слід приділяти велику увагу його економічній безпеці [4].

Основними показниками, за якими може оцінюватися економічна безпека – це:

■ структура ВВП, обсяг і темпи розвитку промисловості, обсяг і динаміка інвестицій;

■ природно-ресурсний, виробничий і науково-технічний потенціали країни;

■ ефективність використання ресурсів;

■ конкурентоспроможність економіки на внутрішньому і зовнішньому ринках;

■ темпи інфляції;

■ рівень безробіття;

■ якість життя, тобто ВВП на душу населення, ступінь диференціації доходів, забезпеченість населення матеріальними благами й послугами;

■ дефіцит бюджету і державного боргу;

■ енергетична залежність;

■ інтегрованість у світову економіку[5].

Виходячи з основних компонентів економічної безпеки ми можемо розглянути зміст конкурентоспроможності національної економіки, вона буде враховувати здатність економіки однієї країни конкурувати з економіками інших держав за рівнем використання національних ресурсів, підвищення ефективності народного господарства й забезпечення на цій основі високого та постійно зростаючого рівня життя населення. Досвід українських підприємств свідчить, що на підставі традиційних важелів можна забезпечити адаптацію підприємств до ринкових умов господарювання, домогтися позитивних структурних зрушень. Особливе значення набуває рішення цього завдання на підприємствах базових галузей вітчизняної промисловості.

Отже, конкурентоспроможність являє собою наявність властивостей, що створюють переваги для суб'єкта економічної діяльності, носіями яких можуть бути види продукції, підприємства й організації або їх групи, окремі країни або їх об'єднання. Конкурентоспроможність підприємств залежить від рівня конкурентоспроможності продукції та розглядається як відносний параметр, який характеризує відмінності розвитку підприємства порівняно з конкурентами.

Конкурентоспроможність підприємств може бути використана для визначення рівня економічної безпеки, оскільки підвищення зазначеної характеристики спрямовано на забезпечення економічної безпеки.

Аналіз категоріального апарату дефініції «економічна безпека» дав змогу визначити, що вивчення зазначеної категорії викликає значну зацікавленість науковців і розглядається як базис для забезпечення розвитку, стабільності, підтримки національних інтересів країни.

#### Література:

1. Васильцев Т.Г. Экономическая безопасность предпринимательства в Украине: стратегия и механизмы укрепления: моногр. / Т.Г. Васильцев; Национальный институт стратегических исследований. – Львов, 2008. – 385 с.
2. Державне регулювання економіки: навч. посібник / С.М.Чистов, А.Є. Никифоров, Т.Ф.Куценко та ін. – К.: КНЕУ, 2000. – 316 с.
3. Донських А.С. Конкурентоспроможність аграрних підприємств та фактори, що її визначають / А.С. Донських // Ефективна економіка. – 2011. – №12 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [www.economy.nayka.com.ua](http://www.economy.nayka.com.ua)
4. Ткаченко, О. М. Конкурентоспроможність та економічна безпека кондитерських підприємств України: взаємозв'язок в умовах політичної та соціальної нестабільності країни / Формування ринкових відносин в Україні : збірник наукових праць. - 2015. - мВип. 4 (167). - С. 39-42.[Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://dspace.nuft.edu.ua/jspui/handle>
5. Пухтаєвич Г. О. Аналіз національної економіки: навч. посібник / Г. О. Пухтаєвич. – К.: КНЕУ, 2003. – 148 с.



## ДИНАМІКА РЕАЛЬНОГО І НОМІНАЛЬНОГО ВВП УКРАЇНИ

### Реальний і номінальний ВВП. Дефлятор цін.

Кількісний вимір макроекономічних показників здійснюється в грошовій формі. Звідси їхній рівень та динаміка залежать як від фізичних обсягів виробництва, так і від рівня цін. Зіставлення фізичних обсягів виробництва різних періодів з метою визначення їхнього реального зрушення можна забезпечити лише за умов, якщо ціни будуть незмінними. Насправді в ринковій економіці ціни з року в рік, як правило, змінюються: зростають, або знижуються. Тому, з метою нівелювання цінового фактора, в макроекономічних розрахунках обчислюють два види ВВП: номінальний і реальний, застосовуючи при цьому два види цін: поточні і постійні.

*Номінальний ВВП* – це обсяг виробництва, який вимірюється в поточних цінах, тобто в цінах, що існують на момент виробництва:

$$\text{Номінальний ВВП} = \sum p_i \cdot q_i,$$

де  $q_i$  – обсяг виробництва  $i$ -го товару в поточному році;  $p_i$  – ціна  $i$ -го товару в поточному році.

Отже, на величину номінального ВВП впливають два чинники:

- 1) динаміка обсягу виробництва;
- 2) динаміка рівня цін.

*Реальний ВВП* – це обсяг виробництва, який вимірюється в сталих (незмінних, базових) цінах, тобто на величину цього показника впливає лише зміна обсягів виробництва:

$$\text{Реальний ВВП} = \sum p_0 \cdot q_i,$$

де  $p_0$  – ціна  $i$ -го товару в базисному році.

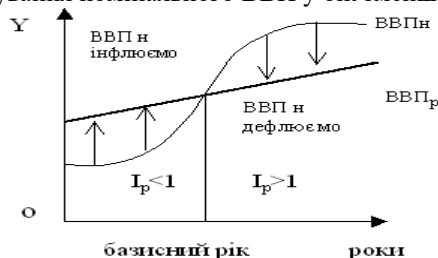
Реальний ВВП можна розрахувати шляхом коригування номінального ВВП на індекс цін ( $I_p$ ):

$$\text{Реальний ВВП} = \text{Номінальний ВВП} / I_p$$

Звідси випливає, що

$$\text{Зміна реального ВВП, \%} - \text{Зміна номінального ВВП, \%} = \text{Зміна індексу цін, \%}$$

Якщо величина індексу цін менша за одиницю ( $I_p < 1$ ), то відбувається коригування номінального ВВП у бік збільшення, яке називається *інфлюванням* (рис.1). Якщо ж величина індексу цін більша за одиницю ( $I_p > 1$ ), то відбувається *дефлювання* – коригування номінального ВВП у бік зменшення.



**Рис. 1. Процес інфлювання і дефлювання [1]**

Для здійснення названих коригувань використовують ціновий індекс (ціновий дефлятор). Індекс цін, який розрахований для сукупності товарів і послуг, що входять до складу ВВП, називається *дефлятором ВВП*:

$$\text{Дефлятор ВВП} = \frac{\sum (p_0 \cdot q_1)}{\sum (p_1 \cdot q_1)}$$

Оскільки на цей індекс впливають структурні зрушення, які компенсують підвищення цін на окремі товари, вважається, що дефлятор ВВП недооцінює зростання загального рівня цін. Наряду з дефлятором ВВП розраховується індекс споживчих цін. *Індекс споживчих цін* – індекс цін, що розрахований для фіксованого кошика споживчих товарів і послуг ( $q_k$ ):

$$I_p = \frac{\sum (p_1 \cdot q_k)}{\sum (p_0 \cdot q_k)}$$

Фіксований споживчий кошик складається приблизно із 300 найменувань товарів і послуг, які купуються типовим міським мешканцем. Індекс побудовано так, що ціна кошика в базисному періоді береться за 100%, а тому значення індексу вказує на те, на скільки відсотків змінилася ціна товарів – компонентів споживчого кошика у поточному періоді в порівнянні з попереднім.

Динаміка номінального і реального ВВП України дана в таблицях 1-3.

Таблиця 1

## Динаміка реального та номінального ВВП України, 2018 р.

2018	Номінальний ВВП	Реальний ВВП	Різниця	
	(в фактичних цінах)	(в цінах 2017 року)	(реальний – номінальний)	
I кв.	700431	642205	-58226	-8.3%
II кв.	807322	722831	-84491	-10.5%

Таблиця 2

## Валовий внутрішній продукт України з 2012 по 2017 рр. (млн. грн.) [2]

Рік	Номінальний ВВП	Реальний ВВП	Різниця	
	(в фактичних цінах)	(в цінах попереднього року)	(реальний – номінальний)	
2012	1408889	1304064	-104825	-7.4%
2013	1454931	1410609	-44322	-3.0%
2014	1566728	1365123	-201605	-12.9%
2015	1979458	1430290	-549168	-27.7%
2016	2383182	2034430	-348752	-14.6%
2017	2982920	2445587	-537333	-18.0%

Таблиця 3

## ВВП України на душу населення, 2002-2017 рр. [2]

Рік	ВВП (млн. грн.)	Абсолютне відхилення ланцюгове (млн. грн.)	ВВП (млн. дол. США)	Абсолютне відхилення ланцюгове (млн. дол. США)
2002	225810		42393	
2008	948056	722246	179992	137599
2009	913345	-34711	117228	-62764
2013	1454931	541586	183310	66082
2014	1566728	111797	131805	-51505
2015	1979458	412730	90615	-41190
2016	2383182	403724	93270	2655
2017	2982920	599738	112154	18884

Аналіз динаміки ВВП дозволяє зробити прогноз на 2019-2021 рр. Мінекономрозвитку розрахувало прогноз на 2018-2021 роки на базі матеріалів, наданих експертами відомства, Міністерства фінансів, НБУ, Державного науково-дослідного інституту інформатизації та моделювання економіки, Академії фінансового управління, Інституту економіки та прогнозування НАН України, Інституту еволюційної економіки, Інституту демографії та соціальних досліджень імені Птухи НАН України, Інституту досліджень науково-технічного потенціалу та історії науки імені Доброва НАН України, Інституту економічних досліджень і політичних консультацій, CASE Україна, The Bleyzer Foundation, Dragon Capital (рис. 2).

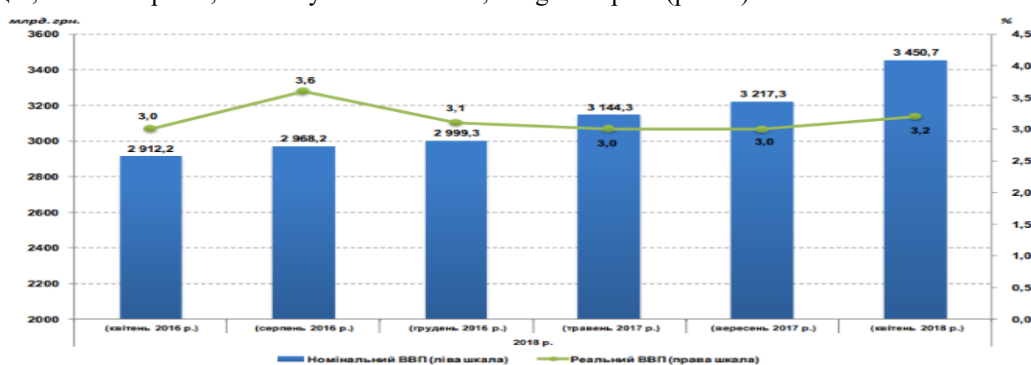
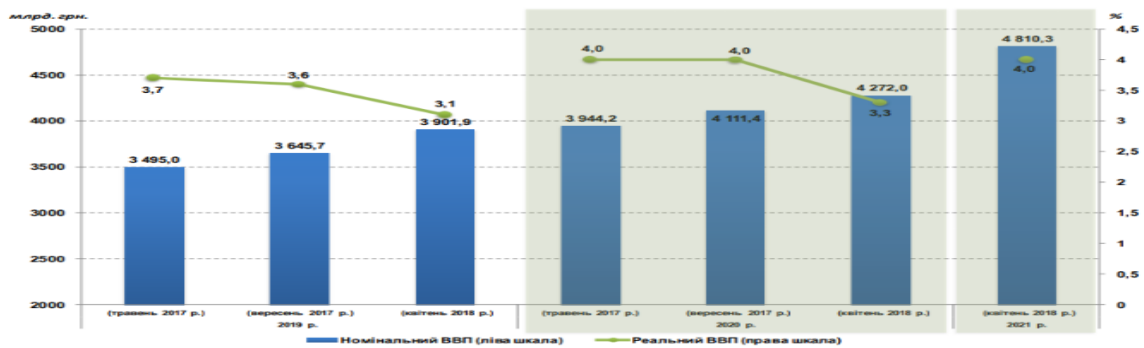


Рис.2 Консенсус-прогноз реального і номінального ВВП на 2018 р. [3]

Згідно з консенсусним прогнозом Міністерства економічного розвитку та торгівлі, зростання реального ВВП в Україні в 2020 році складе 3,3%, а у 2021 р. - 4%.

У 2018 році реальний ВВП України виросте на 3,2% (мінімум - 2,1%, максимум - 4%). Про це йдеться в новому консенсус-прогнозі, який 6 квітня оприлюднило Міністерство економічного розвитку і торгівлі України. У документі зазначено, що номінальний ВВП в 2018 році складе 3,4507 трлн грн (мінімум - 3,2 трлн, максимум - 3,5164 трлн).



**Рис. 3 Консенсус-прогноз реального і номінального ВВП на 2019-2021 рр. [ 3 ]**

Відзначається, що в 2019 році зростання реального ВВП складе 3,1% (мінімум - 2%, максимум - 3,5%), в 2020 році - 3,3% (2% - 4%), у 2021 році - 4% (2% - 6%). Номінальний ВВП в 2019 році буде на рівні 3,9019 трлн грн, в 2020 році – 4,272 трлн грн, в 2021 році - 4,8103 трлн грн, зазначено в прогнозі.

#### Література:

1. Небава М. І. Теорія макроекономіки / М. І. Небава [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://posibnyky.vntu.edu.ua/makro\\_ek/25.htm](http://posibnyky.vntu.edu.ua/makro_ek/25.htm)
2. Офіційний сайт міністерства фінансів України // [Електронний ресурс] - Режим доступу: <https://index.minfin.com.ua/ua/economy/gdp/>
3. Консенсус-прогноз Міністерства економіки України // [Електронний ресурс] - Режим доступу: <https://gordonua.com/ukr/news/money/u-2018-roc-realniy-vvp-ukrani-zroste-na-32-konsensus-prognoz-mnekonomrozvitku-240500.html>

**ПАЦИБІНА О.А.,**

студентка III курсу спеціальності «Туризм»

Маріупольський державний університет

(Україна)

### **ПРОБЛЕМА ЗНОШУВАННЯ ОСНОВНИХ ФОНДІВ ПІДПРИЄМСТВ В УКРАЇНІ**

В Україні на сьогоднішній день близько 40% основних виробничих фондів діють близько 20 років, ще стільки ж - від 10 до 20 років. Ступінь фізичного зношування, за оцінками експертів, в середньому по українських підприємствах, становить 57,8%. Моральне і фізичне старіння обладнання, низький рівень фінансування з боку державних структур, низька інвестиційна привабливість українських підприємств – все це причини того, що продукція, вироблена на наших заводах і фабриках, стає неконкурентоспроможною, підприємства зазнають збитків, а в умовах фінансової кризи все більша їх кількість стають банкрутами. Тому зношеність основних фондів підприємств України є найважливішою проблемою на сьогоднішній день, і вимагає розробки нових шляхів вирішення цієї проблеми і залучення колосальних капіталовкладень. Відсутність основних фондів унеможливує виробництво продукції (робіт, послуг).[1].

Зношування основних фондів являє собою об'єктивний процес втрати ними споживчої вартості. Фізичне зношування являє собою втрату засобами праці своєї споживної вартості внаслідок впливу на них виробничих або природних факторів. А моральне зношування – призводить до зменшення вартості і споживчої вартості основних фондів під впливом досягнень науково-технічного прогресу, поліпшення організації виробництва і праці.[2].

Оцінка ситуації, яка склалася зараз в Україні, показує, що велика частина споруд, техніки та обладнання українських підприємств, зношена фізично і застаріла морально і тому вимагає заміни. За офіційними даними та експертними оцінками, більше 50% основних засобів всіх підприємств країни є застарілими. Так, рівень зносу техніки, обладнання, транспортних засобів та інших активів, становить 80-90%. Причому, цікавою є залежність між рівнем зносу основних фондів підприємства та його формою власності. За даними Мінпалівенерго, знос основних фондів у приватних генерацій становить 25%, у державних — 79%. Аналогічний показник у приватних обленерго становить 41%, а у державних — 89%. Втрати електроенергії в мережах в 12 приватних обленерго склали 9% (у 2014 році — 11%), в державних — 17% (у 2017 році-16%).

Таким чином, виходить, що якщо приватні компанії хоч якось справляються із зносом своїх основних коштів, то держава не поспішає виділити додаткові кошти на оновлення використовуваних засобів виробництва. А це все одно призводить до великих виробничих витрат. Адже, застосовуючи морально застаріле обладнання, підприємства часто змушені використовувати морально застарілі технології, які закладені при створенні цієї техніки.[3].

Грошові кошти, що відшкодовують витрати на придбання і створення основних засобів і направляються на заміну їх зношених примірників новими, можуть бути отримані тільки з виручки за реалізовані товари і послуги. До вартості товарів, що надходять в обіг, включається і часткове погашення вартості діючих основних фондів. Економічний механізм поступового переносу вартості основних фондів на готовий продукт та накопичення грошового фонду для заміни зношених примірників називається амортизацією.

Підприємства зазвичай щомісяця проводять амортизаційні відрахування. Щомісяця ж суми зносу, нарахованого по власних і довгостроково орендованих основних засобів, згідно з установленими нормами, підприємство включає в витрати виробництва. Знос основних засобів, зайнятих на будівництві, здійснюваному господарським способом, відносять на витрати за капітальними вкладеннями.[4].

Знос основних засобів нараховують протягом нормативного терміну їх служби (експлуатації) або строку, за який балансова вартість основних засобів повністю включена до витрат виробництва, після чого нарахування припиняють.

Серед ефективних заходів, спрямованих на зміцнення інвестиційного потенціалу підприємств значне місце може зайняти використання прискореної амортизації, оскільки вона має певні переваги перед іншими видами джерел фінансування. На підприємствах України розробка стратегії оновлення основних виробничих фондів сприятиме вирішенню комплексу завдань по підвищенню ефективності виробничо-господарської діяльності. Головним пунктом такої стратегії виступає залучення внутрішніх і зовнішніх джерел фінансування.

Необхідно також звернути увагу на використання різних нетрадиційних видів інвестицій, таких як лізинг, тому що в даний час вони найбільш підходять для сформованого економічного становища українських підприємств. Використання всіх названих джерел фінансування при належному законодавчому регулюванні дозволить сформувати ефективну систему оновлення основних фондів підприємств, покращити їх фінансовий стан, а отже стабілізувати економічне і політичне становище України в цілому.[5]

#### **Література:**

1. Осипов в. І. Економіка підприємства. – Одеса: Маяк, 2008. – 720 с.
2. Гавриш О. держава втрачає силу струму // Коммерсант-Україна. – № 164. – 2009. - С.83-85
3. Уварова О. О. оптимізація процесів здійснення капіталовкладень в оновлення основних фондів. – 2009.- С.60-63
4. Бондаренко О. Сучасні напрямки відтворення основних засобів // Економіка: проблеми теорії та практики. – 2007. – Вип. 15. – С. 120 – 121
5. Омельченко Л. Механізм оновлення основних виробничих фондів підприємства / Економіка: проблеми теорії та практики. – 2009. – Вип. 125. – С. 25 – 26

**ПОБЕРЕЖНА А.О.,**  
студентка І курсу  
спеціальності «Економіка»  
Маріупольський державний університет  
(Україна)

### **РОЛЬ ТЕХНІЧНОГО ПРОГРЕСУ В РОЗВИТКУ ТЕХНОЛОГІЧНОГО СПОСОБУ ВИРОБНИЦТВА**

Науково-технічний прогрес — це поступальний рух науки і техніки, еволюційний розвиток усіх елементів продуктивних сил суспільного виробництва на основі широкого пізнання і освоєння зовнішніх сил природи; це об'єктивна, постійно діюча закономірність розвитку матеріального виробництва, результатом якої є послідовне зростання вдосконалення техніки, технології та організації виробництва, підвищення його ефективності.

Технологічний спосіб виробництва — спосіб техніко-економічного поєднання особистісних і речових засобів праці, а також процес діалектичної взаємодії продуктивних сил і техніко-економічних відносин у межах певного історично визначеного суспільного та економічного способів виробництва. Глибинною сутністю технологічного способу виробництва є тип зв'язку між людиною-працівником і засобами праці. Так, на нижчому етапі розвитку засобів праці більшість технологічних функцій (виготовлення і застосування простого знаряддя) виконувала сама людина, рух знаряддя праці визначався рухом людини. Засоби праці при цьому впливали на предмет праці.

Форми і методи організації виробництва стали окремим елементом продуктивних сил після виникнення системи Тейлора. Внаслідок цього продуктивні сили на макроекономічному рівні почали розвиватися відповідно до вимог науки, набули цілеспрямованості й організованості. На цій основі сформувалися організаційно-економічні відносини. Тому А.Маршалл лише на початку ХХ ст. виокремив діяльність з організації виробництва, яка приносить дохід управляючому як окремий фактор виробництва.

Глибинною сутністю технологічного способу виробництва є тип зв'язку між людиною-працівником і засобами праці.

На першому етапі розвитку засобів праці більшість технологічних функцій виконувала сама людина, рух знаряддя праці визначався рухом людини. Такий тип зв'язку був суб'єктивним, або ручним, а перший технологічний спосіб виробництва базувався на ручній праці.

Ця закономірність була характерна для мануфактурної стадії розвитку капіталізму в промисловості, хоча на цій стадії відбувся поділ праці між десятками робітників, спеціалізація інструментів та часткового працівника.

Перехідним етапом до технологічного способу виробництва була поява ремісничих машин, які приводила в дію людина.

Унаслідок спеціалізації засобів праці виникає нове джерело розвитку технологічного способу виробництва — суперечності між окремими елементами системи машин. Так, з винайденням робочої машини стало можливим приведення машиною в дію більшої кількості знарядь праці, але ще не було ефективного двигуна. Цю суперечність вирішила поява парової машини.

Технологічне підкорення праці капіталом усувається за технологічного способу виробництва, що базується на автоматизованій праці. Істотно змінюються робочі машини і з'являється четверте покоління машин — автоматичні керуючі пристрої.

Технологічний спосіб виробництва в Україні переважно ґрунтується на машинній і ручній праці, що за інтенсивного розвитку автоматизованого виробництва у розвинутих країнах загрожує економічному суверенітету нашої держави.

За рівнем розвитку технологій країни світу можна звести у три групи:

- країни-технологічні новатори (США, Японія, країни ЄС);
- країни-технологічні наслідувачі (країни, що розвиваються);
- технологічно відсталі країни (більшість країн Африки, СНД та ін.).

Економічною особливістю критичної маси відсталих технологій є те, що вона не сприяє зростанню продуктивної праці, ефективності виробництва продукції та її конкурентоспроможності. Значна частина підприємств є збитковими, більшість не мають належного обігового капіталу, не кажучи уже про інвестиційний. В економіці загалом високий показник безробіття, інфляції та інших соціальних явищ. Головними критеріями критичної маси відсталих технологій є низький технічний рівень виробництва та висока частка малоефективної продукції.

Мета підприємницької діяльності в Україні спрямована на досягнення економічного і соціального результату і отримання прибутку. Підприємець починає свою діяльність з метою отримання прибутку - це визначальна ознака підприємницької діяльності. Саме цим остання відрізняється від господарської діяльності некомерційного характеру. Господарським Кодексом визначено принципи підприємницької діяльності в Україні.

Підприємництво в Україні здійснюється в будь-яких організаційних формах, передбачених законом, на вибір підприємця. Разом з тим, в окремих випадках, прямо передбачених законом, особа може бути обмежена у свободі підприємницької діяльності, наприклад, за суб'єктивним складом (для посадових осіб органів державної влади), або ж характером підприємницької діяльності (встановлення монополії). Зокрема, встановлено законом перелік видів господарської діяльності, що підлягають ліцензуванню, а також перелік видів діяльності, недержавне підприємництво в яких забороняється.

Законодавство визначає порядок створення, державної реєстрації, діяльності, реорганізації та ліквідації суб'єктів підприємництва окремих організаційних форм.

Сучасний НТП пов'язаний не лише з виробництвом матеріальних благ, а й з такими важливими сферами, як освіта, охорона здоров'я, культура та ін. Звісно, прогресивний розвиток техніки обов'язково повинен супроводжуватися певним позитивним економічним результатом. Створення нових засобів і предметів праці буде прогресом лише тоді, коли суспільство одержить від їх застосування необхідний ефект. Буває, трапляється так, що випускають машини нових марок з високими прогресивними якістьми, проте затрати на виробництво зростають. Саме тому економічну ефективність кожної новинки слід розглядати як складову прогресивності.

Технічно-технологічний прогрес передбачає створення нової та удосконалення існуючої техніки, машин і обладнання, систем машин для комплексної механізації й автоматизації виробництва, приладів, сировини і матеріалів, будівництво приміщень з відповідним обладнанням, споруд, розроблення нових, удосконалення існуючих технологічних процесів виробництва, первинної переробки та зберігання продукції, застосування високо продуктивних машин, іншої техніки, розвиток транспортних засобів, розширення бази зберігання продукції тощо. НТП також обов'язково передбачає вдосконалення форм і організації управління, концентрація та раціональне розміщення виробництва.

Досвід розвинутих країн доводить, що економічне зростання можливе лише на основі продуманої інноваційно-інвестиційної політики уряду і залучення усіх необхідних для цього засобів та ресурсів.

Головними пріоритетами для умов України є:

- ✓ правильне формування концепції зростання ВВП та його реструктуризації на найближчу і подальшу перспективу;

- ✓ правильне визначення параметрів і структури нових технологій та засобів для створення їх критичної маси в Україні, оскільки лише переважна маса нових технологій забезпечить стабільне економічне зростання;
- ✓ упорядкування фінансової системи на усіх рівнях організації економіки і мобілізація грошових ресурсів для створення маси нових технологій;
- ✓ поетапне здійснення інноваційних капіталовкладень в усі сектори економіки з метою змінити структуру капіталу загалом та структуру ВВП з огляду на попит на внутрішньому ринку, освоєння зовнішніх ринків виробниками України.

Отже, науково-технічний прогрес є внутрішнім чинником розвитку економіки й характеризується органічним впливом науки і техніки на розвиток виробництва. Економічна ефективність науково-технічного прогресу виявляється в підвищенні продуктивності праці робітників, зростанні ефективності виробництва, підвищенні якості продукції, економії ресурсів, зниженні собівартості продукції та зростанні рентабельності підприємств. Так як людина є невід'ємною складовою виробництва і їй належить вирішальна роль у процесі виробництва, то держава має піклуватися про заходи соціального характеру: поліпшення умов її праці, відпочинку та життя, матеріального стимулювання, підвищення кваліфікації, забезпечення умов для духовного і культурного розвитку.

#### Література:

1. Гош О.П. Політична економія/ О.П. Гош. Підруч. для вузів. – К., 2008.- 320с.
2. Купряков Е.М. Стандартизація та якість виробничої продукції/ Е.М.Купряков. – К.: Вища школа, 2010.

**РОМАНЧЕНКО А.Д.,**  
учениця 11 класу  
приватної школи «Привилегія», м. Маріуполь  
(Україна)

### **ФАКТОРИ ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ**

Економічне зростання завжди викликано взаємним впливом певних причин - факторів економічного зростання.

Фактори економічного зростання - це процеси і явища, які надають об'єктивний і суб'єктивний вплив на здатність реального збільшення обсягів і масштабів виробництва благ.

Основу класифікації факторів економічного зростання заклав К. Маркс, виділивши два основоположні чинника: особистий і речовий.

Пізніше проблема факторів економічного зростання висунулася на перший план в західній економічній літературі. Найпростіша модель зростання, в якій присутні два фактори, і відома як виробнича функція Кобба-Дугласа, також ставить обсяг виробництва в залежність від впливу двох факторів: кількості праці і капіталу. Залежність між обсягом виробництва (результатом) і зазначеними виробничими витратами тут пряма.

Американський економіст Е. Денісон вважав доцільним піти шляхом розукрупнення і деталізації факторів. Він розділив всі фактори на дві групи: фізичні (капітал і праця) і продуктивність (технологія, розміщення, масштаби, спеціалізація). У свою чергу, укрупнені фактори поділяються на більш деталізовані. В даний час багато економістів визнають три основні групи факторів: фактори пропозиції (природні і трудові ресурси), фактори попиту і фактори розподілу. Оскільки виділити якісь фактори в чистому вигляді неможливо, класифікація факторів економічного зростання певною мірою умовна [4, с. 231].

З розвитком суспільного виробництва змінюється вигляд його факторів і характер їх взаємодії. Ускладнення факторів суспільного виробництва і посилення їх взаємозв'язку не скасовують того, що найважливішими серед них, загальними для всіх етапів розвитку суспільства залишаються робоча сила, засоби і предмети праці. Ці фактори набувають особливої актуальності в умовах сучасної української економіки: необхідно повернути господарську ініціативу, ресурси, підприємництво у бік виробництва, оскільки без нього не може бути повноцінної національної економіки.

Важливим чинником розвитку виробництва служить також поділ праці. Розвиток поділу праці сприяє зростанню суспільного характеру виробництва, підвищує роль пропорційності в національному господарстві. Це обумовлює необхідність підтримки пропорційності, регулювання структурних змін різними способами. Серед них не остання роль належить державній технічній політиці, що спирається на досягнення науково-технічного прогресу.

Науково-технічний прогрес - провідний чинник економічного зростання, пронизливий всі інші фактори. За наявними оцінками, до 90% збільшення випуску продукції на душу населення в розвинених країнах досягається за рахунок факторів, що не мають прямого відношення до збільшення обсягів виробничих ресурсів, причому до 40% приросту фізичного обсягу національного доходу відбувається за рахунок прогресу в знаннях. Реалізація наукових досягнень забезпечує, наприклад, в США від 50 до 80% приросту валового національного

продукту [3, с. 131].

Серед загальноприйнятих в економічній науці факторів економічного зростання важлива роль належить морально-етичним. На економічний розвиток вони впливають опосередковано, через свідомість людей. З одного боку, вони виражаються в поліпшенні загального емоційного фону в суспільстві, а з іншого - в поглибленні моральних основ суспільства.

Існують різні класифікації факторів економічного зростання.

Найбільш поширена і широка класифікація факторів економічного зростання включає дві групи чинників.

Фактори, що визначають джерела економічного зростання, тобто фактори, які роблять економічне зростання фізично можливим. До них відносять [2, с. 155]:

- наявність природних ресурсів в кількісному і якісному аспектах;
- кількість трудових ресурсів та їх якісний стан (освітній і кваліфікаційний аспекти);
- обсяг основних виробничих фондів (капіталу) і їх технічний стан (зношеність, продуктивність, надійність);
- технологія (її новизна, швидкість її зміни, результативність, окупність).

Фактори, що визначають ступінь реалізації джерел економічного зростання, тобто чинники-обмежувачі [2, с. 156]:

- ступінь повноти та ефективності використання природних, виробничих і трудових ресурсів. Ефективне використання економічних ресурсів вимагає найбільш оптимального їх розподілу між сферами і галузями економіки;
- ефективне і справедливий розподіл зростаючого обсягу ресурсів і зростаючого обсягу реальної продукції. Оскільки сукупний попит визначається сукупними витратами, то їх необхідно збільшити, для того щоб забезпечити повне використання зростаючого обсягу ресурсів;
- інституційні чинники, що стримують чи стимулюють економічне зростання. До них відносяться: правові норми (охорона праці, захист навколишнього середовища, боротьба зі злочинністю тощо), мораль і традиції, трудові конфлікти, дискримінація і т.д.

В цілому економічне зростання можна представити як результат впливу двох узагальнених чинників разом і кожного окремо. Це, по-перше, залучення більшої кількості ресурсів і, по-друге, більш ефективно їх використання. І тоді економічне зростання постає як результат множення витрат праці на його продуктивність.

Також фактори економічного зростання можна розділити на три групи [1, с. 165]:

- фактори пропозиції (природні ресурси, трудові ресурси, обсяг основного капіталу, технології);
- фактори попиту (рівень сукупних витрат);
- фактори розподілу (ефективне використання ресурсів).

Незважаючи на важливість факторів попиту і розподілу, все ж основна увага приділяється факторам пропозиції, так як саме вони зміщують криву сукупної пропозиції вправо. До них відносяться:

- зміни цін на економічні ресурси;
- зміни в продуктивності;
- зміни правових норм.

Інвестиції виступають в якості основного регулятора темпів економічного зростання.

Причини, які стримують економічне зростання: ресурсні та економічні обмеження, соціальні витрати, пов'язані зі зростанням виробництва.

Збільшення ВВП визначається і нарощуванням ресурсів, і підвищенням ефективності їх використання. Перше вимагає розширення екстенсивних факторів росту пропозиції, друге на перший план висуває інтенсивні фактори його розширення. В даний час в розвинених країнах провідну роль у формуванні економічного зростання відіграють інтенсивні фактори.

Найважливішим показником економічного зростання в усі часи була продуктивність суспільної праці, притому, праці живої. Вимірюється вона відношенням випуску продукції (в масштабах країни - національного доходу) до витрат живої праці.

Зворотний йому показник - трудомісткість продукції, по ньому судять про те, скільки необхідно суспільству затратити праці, щоб зробити одиницю продукції.

На сучасному етапі розвитку економіки великий вплив на економічне зростання роблять наступні фактори [2, с. 156]:

- природні ресурси, що безпосередньо впливають на економічне зростання. Їх значення неухильно зростає, так як їх запаси обмежені і вичерпними. Проблема обмеженості природних ресурсів є головним чинником, який може остаточно зупинити прогресуючий ріст світової економіки. Єдиним виходом, що дозволяє зберегти колишні темпи зростання, є розробка нових технологій, що дозволяють залучити у виробничий процес нові, раніше не використовувані ресурси, або здійснити більш глибоке і результативне використання існуючих;

- збільшення чисельності населення, обсягів трудових ресурсів. З одного боку, це позитивно позначається на темпах економічного зростання, а з іншого - негативно. При збільшенні чисельності населення порівнянно зростає обсяг ресурсів, які необхідні для забезпечення його нормальної життєдіяльності, і які при цьому обмежені. У результаті національна економіка стикається з низкою соціальних проблем, до яких

відносяться безробіття, голод, епідемії. З іншого боку, збільшення обсягів населення - це позитивний фактор, оскільки знижує вартість робочої сили, дозволяє розширити масштаби виробництва;

- збільшення ступеня концентрації капіталу в рамках національної економіки, що дозволяє розширити масштаби та обсяги виробництва, інвестувати в нові наукові та технічні розробки, людські ресурси;
- науково-технічна революція, яка є основоположним чинником економічного зростання, тому що пов'язана з виходом економіки на якісно інший виток свого розвитку.

Виділяють суб'єктивні й об'єктивні чинники економічного зростання. Об'єктивними вважаються ті чинники, які мають безпосередній і визначальний вплив на темпи економічного зростання. Суб'єктивними чинниками є ті, які надають опосередкований і непрямий вплив на темпи і масштаби економічного зростання.

Об'єктивними факторами економічного зростання є [5, с. 158]:

- збільшення обсягів та якісного складу основного капіталу;
- зміна технологій виробництва. Це відбувається під впливом науково-технічного прогресу і пов'язано з виходом національної економіки на якісно інші, більш високі показники росту і розвитку;
- збільшення обсягів залучених в економічну діяльність ресурсів. Сюди ж відноситься і підвищення ступеня їх використання;
- зростання підприємницької активності населення;
- збільшення кількості та якості трудових ресурсів;
- активізація попиту населення, що дозволяє збільшити обсяги виробництва для його більш повного задоволення.

Суб'єктивними чинниками економічного зростання є:

- розширення кредитної системи, що дозволяє населенню купувати блага в необхідному для них кількості, що стимулює виробництво. У віддаленій перспективі розширення кредитної системи може призвести і до зворотних результатів - економічній кризі, у силу того, що частина кредитів не буде возвращена банкам;
- зменшення монополізації виробничих і збутових ринків, що стимулює підприємницьку активність. У свою чергу, збільшенням кількості продукції виробник надає прямий вплив на зниження вартості блага і підвищення ефективності його виробництва. Від цього виграє споживач - він може купувати необхідні йому блага за меншою ціною, а значить, в більшому обсязі;
- зниження вартості на виробничі ресурси, що стимулює збільшення обсягів виробництва і надає вплив на зниження ціни на споживчі блага, що призводить до активізації попиту. Зазвичай в економіці спостерігається протилежний процес, пов'язаний з підвищенням ціни на ресурси, а її зниження можливо тільки в окремих випадках (наприклад, при розробці інноваційної технології їх видобутку) або ж обумовлено чисто кон'юнктурними особливостями - сезонним зниженням цін;
- зниження податкової ставки, що сприятливим чином позначається на загальній економічній активності. Але цей ефективний метод не може бути застосований повсюдно, так як зниження доходів держави не дозволяє підтримувати соціальну орієнтацію національної економіки.

Ці фактори роблять різний вплив на економічне зростання в залежності від ступеня їх значущості. Збільшення їх обсягів та активності стимулює економічне зростання, і навпаки, зниження зменшує його темпи або ж у деяких випадках може повністю припинити. Визначивши ступінь впливу і значення факторів, можна розробити ефективну державну економічну політику, яка дозволить направити економічне зростання в інтересах національної економіки.

#### Література:

1. Балабанова А.В. Макроэкономика: механизмы повышения качества роста / А.В. Балабанова. – 2008. - 374 с.
2. Национальная экономика: учеб./ под ред. В.А. Шульги. – 2012. - 592 с.
3. Сухарев О.С. Управление знаниями, информация и экономический рост // Проблемы теории и практики управления. – 2015. - N 7.
4. Трунин С.Н. Макроэкономика. / С.Н.Трунин, Г.Г. Вукович. – 2008. - 312 с.
5. Шараев Ю.В. Теория экономического роста. – 2006. - 254 с.

**РУДЕНКО Л.В.,**

студентка III курсу спеціальності «Туризм»  
Маріупольський державний університет  
(Україна)

#### ФАКТОРИ ЗРОСТАННЯ ПРОДУКТИВНОСТІ ПРАЦІ

Фактори зростання продуктивності праці – це причини, рушійні сили, постійно діючі умови, що визначають її рівень і динаміку. Різноманіття конкретних методів і способів досягнення високої продуктивності праці викликає необхідність класифікації факторів зростання, які можна об'єднати в наступні групи: [1. 67 с.]

- матеріально-технічні;
- організаційно-економічні, управлінські;



- соціально-економічні;
- соціально-психологічні;
- природні.

#### **Соціально-економічні фактори:**

- підвищення загальноосвітнього, культурно-технічного й кваліфікаційного рівня працівників, професійних знань, умінь;
- уживання нових систем і ступеня диференціації оплати праці;
- компетентність, дисциплінованість, відповідальність;
- фізичне здоров'я, духовна свідомість й розумові здібності;
- повне, інтенсивне і якісне використання робочого часу;
- поліпшення медичного й побутового обслуговування;
- раціональне використання вільного часу;
- відношення до праці, прояв творчості, ініціативи, заповзятливості в процесі праці;
- прибутковість роботи підприємства;
- все більш повне задоволення матеріальних і духовних потреб.

Соціально-економічні фактори зростання продуктивності праці сприяють кількісному зростанню й якісному поліпшенню робочої сили, персоналу вугледобувних підприємств: загальноосвітнього, культурно-технічного й кваліфікаційного рівня працівників, професійних знань, умінь; компетентність, дисциплінованість, відповідальність; фізичне здоров'я, духовна свідомість й розумові здібності; професійна мобільність і внутрішнє бажання якісно виконувати роботу; трудова активність, творча ініціатива; раціональне використання вільного часу; все більш повне задоволення матеріальних і духовних потреб [1, 67 с.].

#### **Соціально-психологічні фактори:**

- повна своєчасна об'єктивна й достовірна інформація про соціально-психологічні процеси в трудових колективах за допомогою соціологічних досліджень;
- методи професійного відбору (професійна придатність) й навчання;
- виробнича адаптація;
- причини плинності кадрів;
- бюджет вільного часу;
- соціально-психологічний клімат у соціальних групах і організації;
- комплектування малих груп і оптимальне співвідношення в них між працівниками;
- гуманізація праці;
- психологічна мотивація працівників (виховання професійних інтересів, творчий зміст праці).

**Організаційно-економічні фактори** зростання продуктивності праці: організаційно-технічна підготовка видобування вугілля – кадрова, технічна, матеріальна; подальше вдосконалення нормування праці, розширення сфери наукової організації праці й колективних форм роботи, вивчення й упровадження передового досвіду роботи кращих бригад, ділень, шахт; забезпечення поточних і капітальних ремонтів і безперебійної роботи гірничих машин, механізмів, устаткування, апаратури; раціональний поділ і кооперація праці між різними категоріями, групами працюючих і між окремими виконавцями; суміщення професій і функцій; впровадження передових методів та прийомів праці, прогресивних нормативів і норм праці; покращення санітарно-гігієнічних умов і безпеки праці; зміцнення трудової й виробничої дисципліни.

**Природні фактори** істотно впливають на зміну продуктивності праці в добувних галузях, сільському господарстві, специфічні для кожної галузі. Видобуток вугілля в підземних умовах характеризується різноманіттям факторів з різним впливом на продуктивність праці. Одні фактори залежать від людини, її діяльності – суб'єктивні, інші гірничо-геологічні характеризують техніко-технологічні умови видобування вугілля – об'єктивні.

**Матеріально технічні фактори** зростання продуктивності праці враховують науково-технічний прогрес, комплексну механізацію, автоматизацію виробничих процесів і всі зміни, що відбуваються у зв'язку оновленням технічних засобів і вдосконаленням роботи, пов'язані з комплексною механізацією, автоматизацією виробничих процесів і прогресивною технологією: очисні роботи, проведення підготовчих виробок, підземний транспорт, виробничий комплекс на шахтній поверхні. Автоматизація окремих процесів на транспорті, вентиляції, водовідливі [4, с. 155].

Усі ці фактори є незамінними частинами виробництва. Підвищення продуктивності праці має вирішальне значення для кожного підприємства, галузі, регіону, народного господарства. Вивчення факторів і пошук резервів зростання стає найважливішим і найголовнішим завданням економічної теорії й господарської практики. На рівень і динаміку продуктивності праці впливають такі постійно діючі умови, у яких протікає виробничий процес. Вони або посилюють дію того або іншого фактора, або послаблюють його. Наприклад, гірничогеологічні умови у вугільній промисловості, природно-кліматичні – у сільському господарстві чинять істотний вплив на результати праці і її продуктивність. Суть досліджує саме подібної теми полягає в тому, що будь-які зміни в процесі праці повинні скорочувати робочий час на виробництво даного товару, збільшуючи кількість вироблених споживчих вартостей. Щоб найефективніше досягти своєї мети, необхідно чітко розуміти структуру та механіз дії подібної системи.

### Література:

1. Бойчик І. М. Економіка підприємства: Навч. посібник. — К.: Атіка, 2004.—480с.
2. Чезборо Г. У. Стратегічне управління інноваціями [Електронний ресурс]/ Генрі У. Чезборо, Девід Дж. Тис. СПб. : Факультет менеджменту СПбГУ, 2004. CDRом.Elibrary.ru : наукова електронна бібліотека [Електронний ресурс] - Режим доступу: <http://www.elibrary.ru>
3. Бізнес і промисловість [Електронний ресурс]/ / Кругосвет: онлайн енциклопедія. - Онлайн Енциклопедія «Кругосвет», 2001 - Режим доступу: <http://www.krugosvet.ru>
4. Гриньова В. М. Державне регулювання економіки. — Харків: Вид. дім "ІНЖЕК", 2011. — 756 с.

**СЕРПОКРИЛОВА О.С.,**  
студентка IV курсу  
спеціальності «Менеджмент»  
Маріупольський державний університет  
(Україна)

### **УПРАВЛІННЯ АСОРТИМЕНТНОЮ ПОЛІТИКОЮ ГОТЕЛЬНО-РЕСТОРАННОГО КОМПЛЕКСУ «ПОСЕЙДОН»**

У сучасному економічному середовищі для будь-якого підприємства важливим завданням є створення у свідомості споживача такого сприйняття свого товару, яке збільшить його привабливість та перевагу на відміну від конкуруючої пропозиції. Тому асортиментна політика підприємств готельного господарства повинна базуватися на конкурентоспроможності та унікальності готельного продукту.

Асортиментна політика - це один з найголовніших напрямків діяльності маркетингу кожного підприємства. Насамперед цей напрям набуває особливого значення в нинішніх умовах, коли до послуги з боку споживача пред'являються підвищені вимоги щодо якості та асортименту. Як свідчить світовий досвід, лідерство в конкурентній боротьбі одержує той, хто найбільш компетентний в асортиментній політиці, володіє методами її реалізації і може максимально ефективно управляти нею [1].

Особливу роль в формуванні асортименту на підприємствах готельного напрямку відіграє товарна диференціація, яку, на нашу думку, найбільш точно обгрунтовує Едвард Чемберлін у його книзі «Теорія монополістичної конкуренції» [6]. За його думкою, продукти загального вигляду виступають як диференційовані, тоді коли є яка-небудь істотна підстава для того, щоб відрізнити товари чи послуги одного продавця від товарів або послуг іншого продавця. Така підстава може бути реальною або уявною, аби воно мало яке-небудь значення для покупців і призвело б в результаті до того, що вони віддавали б перевагу одному різновиду продукту в порівнянні з іншими.

В асортиментній політиці можна виділити такі інструменти диференціації:

1. Сам продукт чи послугу, що пропонується готельним підприємством. Асортимент послуг готельного підприємства може характеризуватися:

- Широкою (кількістю асортиментних груп послуг). Слід підкреслити, що готельні послуги, запропоновані в ролі товару поділяються на дві групи. Перша група – це основні послуги – послуги проживання та харчування. Друга група складає додаткових послуг, що поділяються на додаткові безкоштовні послуги (виклик медичної допомоги, користування аптечкою, доставка кореспонденції до номеру, послуга з пробудження, надання окропу, ниток, одного комплексу посуду та столових приладів) та додаткові платні (послуги організацій громадського харчування, сувенірні та продуктові магазини, торгові автомати, інфраструктура розваг, екскурсійне обслуговування, послуги гідів-перекладачів, організація продажу квитків в театри, цирк, на концерти, догляд за дітьми, надання послуг гувернерів і нянь, які говорять рідною для дитини мовою, догляд за тваринами, які здійснюють подорож разом з господарями, транспортні послуги, купівля і доставка квітів, продаж сувенірів, листівок та іншої друкованої продукції, побутове обслуговування, послуги хімчистки і пральною, зберігання речей і цінностей, розвантаження, навантаження і доставка багажу в номер, прокат предметів культурно-побутового призначення, телевізори, посуд, спортивний інвентар, ремонт годинників, побутової техніки, радіоапаратури, послуги перукарні, манікюрного і масажного кабінетів та інші побутові послуги, послуги салонів краси і перукарень, сауна, баня, басейни, тренажерний зал, оренда залів переговорів, конференц-зали, послуги бізнес-центру, обмін валюти, інші послуги.) [5].

- Насиченістю (кількістю запропонованих послуг). У підприємстві готельного напрямку «ПОСЕЙДОН» (м. Маріуполь) насиченість асортименту виявляється в тому, що підприємство пропонує різноманітні номери з різним типом комплектації, а саме: стандарт SINGLE, стандарт DOUBLE, стандарт TWIN, стандарт COMFORT, покращений DOUBLE, покращений TWIN, напівлюкс, люкс, [3].

- Глибиною (кількістю позицій в кожній асортиментній групі. В таблиці 1. надана характеристика глибини асортименту послуг в залежності від обраного номеру підприємства готельного підприємства «ПОСЕЙДОН». [3]

## Глибина асортименту послуг категорій номерів готельного підприємства «ПОСЕЙДОН»

№	Категорія номерів	Глибина асортиментних послуг
1	стандарт SINGLE	Однospальне ліжко шириною 120 см.; Ванна кімната з душовою кабіною; Телевізор з плоским екраном; Безкоштовний Wi-Fi; Міні-сейф; Міні-бар; фен.
2	стандарт DOUBLE	Двоспальне ліжко шириною 160 см.; Кондиціонер; Ванна кімната з душовою кабіною; Телевізор з плоским екраном; Безкоштовний Wi-Fi; Міні-сейф; Міні-бар; фен.
3	стандарт TWIN	Два однospальних ліжка шириною 120 см.; Кондиціонер; Ванна кімната з душовою кабіною; Телевізор з плоским екраном; Безкоштовний Wi-Fi; Міні-сейф; Міні-бар; фен.
4	стандарт COMFORT	Балкон; Вид на море; Двоспальне ліжко шириною 160 см; Ванна кімната з душем walk-in; Телевізор з плоским екраном; Безкоштовний Wi-Fi; Міні-сейф; Міні-бар; фен
5	покращений DOUBLE	Балкон; Вид на море; Двоспальне ліжко шириною 160 см; Ванна кімната з душовою кабіною; кондиціонер; Телевізор з плоским екраном; Безкоштовний Wi-Fi; Міні-сейф; Міні-бар; фен
6	покращений TWIN	Балкон; Вид на море; Два однospальних ліжка шириною 120 см; Ванна кімната з душовою кабіною; кондиціонер; Телевізор з плоским екраном; Безкоштовний Wi-Fi; Міні-сейф; Міні-бар; фен
7	напівлюкс	Балкон; Вид на море; Двоспальне ліжко шириною 160 см; Ванна кімната з душовим боксом / душем walk-in; кондиціонер; Телевізор з плоским екраном; Безкоштовний Wi-Fi; Міні-сейф; Міні-бар; фен
8	люкс	Двокімнатний номер; Двоспальне ліжко шириною 180 см; Ванна кімната з душовим боксом; кондиціонер; Телевізор з плоским екраном; Безкоштовний Wi-Fi; Міні-сейф; Міні-бар; фен

2. Сервісна підтримка товару або послуги готельного підприємства (наявність супутніх товарів та послуг для можливостей комплексного задоволення попиту). Індустрія готельного господарства характеризується тим, що основна увага в ній при створенні маркетингової системи якості продукту приділяється сервісу. Якісний сервіс – інструмент диференціації, ключ до комерційного успіху. Готелі і ресторани часто при абсолютно однаковій матеріальній базі та ідентичному напрямку діяльності відрізняються один від одного тільки рівнем сервісу, що інколи є головним фактором в конкурентній боротьбі [4].

3. Інструменти маркетингу [2], до яких можна віднести:

- Диференціація за рекламою включає використання різних типів рекламної діяльності, насамперед це використання інтернет-реклами, буклетів з рекламою готелю а також акційних пропозицій.
- Диференціація за ціною є важливим елементом для збільшення долі ринку, яка базується на принципах територіальності, знижок та цінової дискримінації.
- Диференціація за стимулюванням збуту передбачає використання різних засобів стимулювання споживачів: купони, демонстраційні покази, конкурси або лотереї тощо.

Диференційований підхід до формування асортиментної політики, на наш погляд, можна забезпечити на основі наступних дій [6]:

1. Комплексне дослідження сегментів ринку з метою визначення різноманітних вимог споживачів;

2. Розробка варіантів пропозицій, що призначаються для конкретного ринкового сегменту. Комерційний успіх готельного підприємства залежить також від того, який готельний продукт пропонується, які готельні послуги надає і наскільки якісно це робиться;

3. Встановлення співвідношення наявності на ринку туристичних послуг, що перебувають на різних стадіях життєвого циклу товарів. Оптимальний асортимент зазвичай містить товари, що знаходяться на різних стадіях життєвого циклу товару: стратегічні товари (фаза впровадження), найбільш прибуткові товари (фаза зростання), що підтримують товари (фаза зрілості), тактичні товари (для стимулювання продажів новинок), плановані до зняття з виробництва товари (фаза спаду) і розробляються товари (стадія НДДКР);

Трудністю вирішення даного завдання полягає в складності об'єднання всіх цих елементів для досягнення кінцевої мети оптимізації асортименту з урахуванням поставлених стратегічних ринкових цілей туристичним підприємством. Якщо цього досягти фірмі не вдається, то може вийти, що в асортимент почнуть включатися вироби, розроблені скоріше для зручності туристичного підприємства, ніж для споживача.

Узагальнюючи вище описане, можна відмітити, що розглянутий метод керування асортиментною політикою не достатньо оцінений, так як багато готельних підприємств не користуються вище перерахованими заходами. Також, у своїй діяльності багато підприємств готельного господарства, якщо і користуються, то тільки заходами вивчення сегментного ринку, а застосовувати комплекс заходів диференційованого підходу зовсім не вміють, тому надалі необхідно враховувати даний підхід для утримання існуючого сегменту, що обслуговує готельне підприємство, а також виявлення нових потенційних сегментів, збереження своєї конкурентоспроможності та підвищення доходів підприємства.

## Література:

1. Ассортиментная политика. // marketch.ru // [Електронний ресурс] - Режим доступу: [http://www.marketch.ru/marketing\\_dictionary/marketing\\_terms\\_a/assortment\\_policy/](http://www.marketch.ru/marketing_dictionary/marketing_terms_a/assortment_policy/)

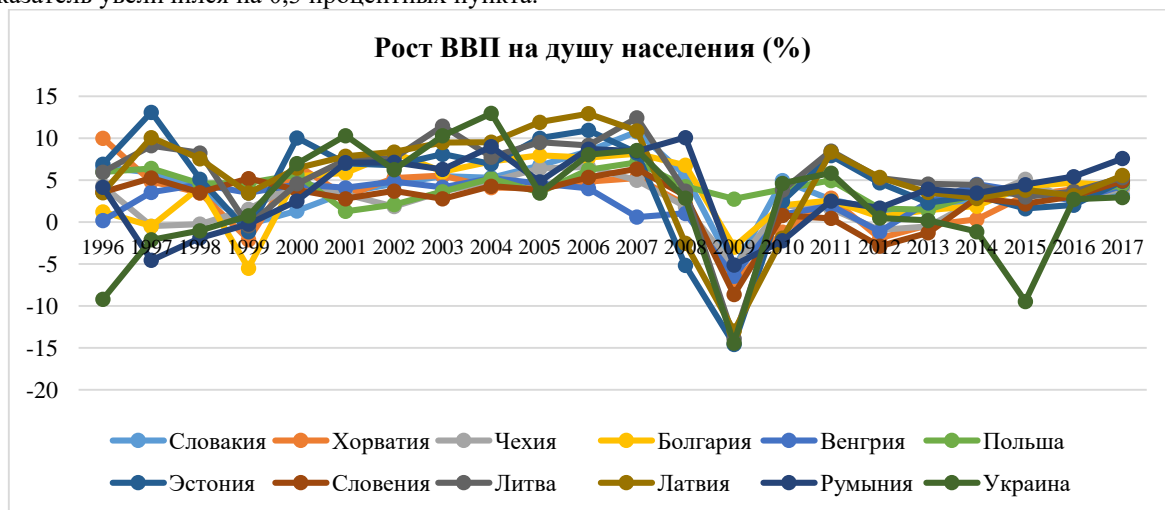
2. Маркетинг в современном мире. // grandars.ru // [Электронный ресурс] - Режим доступа: <http://www.grandars.ru/student/marketing/marketing.html>
3. Офіційний сайт готельного підприємства «ПОСЕЙДОН» // poseidon.step.ua // [Электронный ресурс] - Режим доступа: <http://www.poseidon.step.ua/rooms-list/>
4. Сервис как стратегия. // frontdesk.ru // [Электронный ресурс] - Режим доступа: <https://www.frontdesk.ru/article/servis-kak-strategiya>
5. Услуги гостиничного бизнеса и службы, их осуществления. // tourlib.net // [Электронный ресурс] - Режим доступа: [http://tourlib.net/books\\_tourism/lojko9-2.htm](http://tourlib.net/books_tourism/lojko9-2.htm)
6. Чемберлин, Э Теория монополистической конкуренции: (Реориентация теории стоимости) / Ред. Ю.Я. Ольсевич. - М.: Экономика, 1996.

**ТАЛИКАДЗЕ Н.,**  
 докторант экономических наук  
 кафедры микроэкономики  
 Тбилисский государственный университет  
 им. Иване Джавахишвили  
 (Грузия)

### **ОЦЕНКА ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА В УКРАИНЕ И ПОСТКОММУНИСТИЧЕСКИХ СТРАНАХ ЕВРОПЕЙСКОГО СОЮЗА С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ МЕТОДА ИСКЛЮЧЕНИЯ БЫСТРОГО СТАРТА**

Экономический рост - одна из важнейших проблем экономической науки, особенно в условиях глобализации. На протяжении веков ученые разработали ряд методов и подходов для измерения и оценки экономического роста. Реальный Валовой Внутренний Продукт (ВВП) на душу населения является наиболее часто используемым показателем. Тем не менее, решающее значение должно быть уделено тому, насколько хорошо выбранный показатель отражает благосостояния страны.

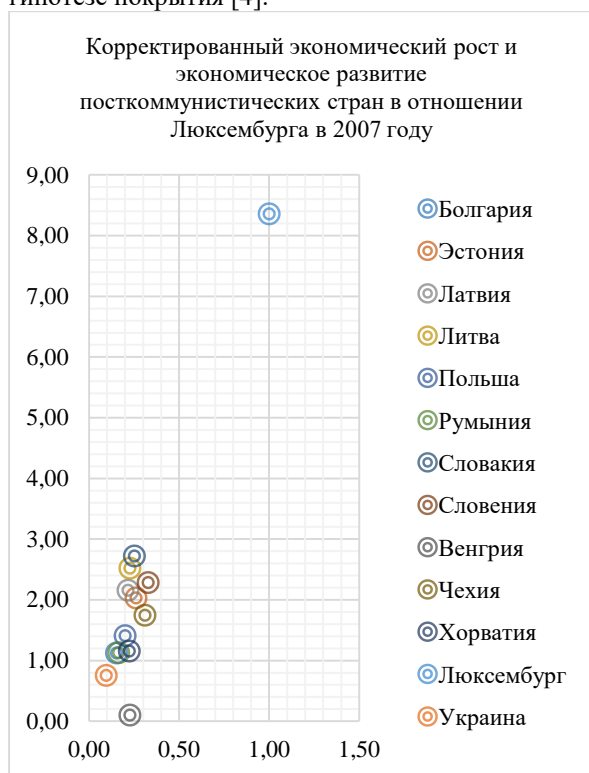
По данным 2017 года, между посткоммунистическими государствами ЕС по ВВП на душу населения, по паритету покупательной способности (текущие международные доллары), ведущим является Чехия (36327.3), затем Словения (34868.2) и Литва (32092.5). Согласно этому показателю, Болгария (20329,3) является последним из посткоммунистических государств ЕС, но его показатель в 2,3 раза выше аналогичного показателя Украины (8666,9) [1]. Что касается темпов роста ВВП на душу населения, здесь мы имеем другие результаты. Например, Первое место занимает Румыния (7,6%), второе место - Латвия (5,6%) и третье место - Литва (5,3%). В то время как рост Украины составляет всего 3,0% [2]. По сравнению с предыдущим 2016 годом этот показатель увеличился на 0,3 процентных пункта.



**Рис.1. Динамика ВВП на душу населения, 1996-2017 гг., (%)**

На рисунке 1 показан рост ВВП на душу населения (%) в посткоммунистических странах ЕС и Украине в 1996-2017 гг [2]. Из рисунка видно, что темпы экономического роста в посткоммунистических странах ЕС сократились со времени глобального финансового кризиса 2008-2009 годов и до сих пор не вернулись на прежний высокий уровень. Этот результат перекликается с лауреатом нобелевской премии, П. М. Ромером, согласно которому в богатых странах темпы роста уровня жизни за последнее десятилетие уменьшились [3]. На мой взгляд темпы экономического роста замедлился не только в странах с развитой экономики, но и в странах развивающихся.

Чтобы иметь возможность сравнивать темпы экономического роста стран с различными начальными условиями, необходимо исключить эффект быстрого старта, который возможен благодаря пропорциональной гипотезе покрытия [4].



**Рис.2. Корректированный экономический рост и экономическое развитие посткоммунистических стран в отношении Люксембурга в 2007 году**



**Рис. 3. Корректированный экономический рост и экономическое развитие посткоммунистических стран в отношении Люксембурга в 2017 году**

На рисунках 2-3 для графического представления скорректированного экономического роста и экономического развития стран, на горизонтальной оси берется соотношение между ВВП на душу населения по странам с тем же показателем Люксембурга. На вертикальной оси берется скорректированные показатели экономического роста, эталоном является Люксембург, где ВВП на душу населения является самым высоким, из-за этого достичь более высокого экономического роста труднее.

В 2017 году посткоммунистические страны ЕС ближе к показателю Люксембурга, чем в 2007 году. В условиях глобализации замедление темпов роста уровня жизни в богатых странах позволило сократить эту дистанцию (несмотря на то, что развивающиеся страны тоже замедлились). Важно, чтобы эта возможность была разумно использована развивающимися странами.

Согласно рисунку 2, в 2007 году высокий экономический рост имеет Словакия, Литва, Словения и Латвия. Спустя 10 лет, согласно рисунку 3, ситуация изменилась и в 2017 году высокий экономический рост имеет Румыния, Словения, Чехия и Эстония. Показатели экономического роста Венгрии, Хорватии и Болгарии значительно отстают. Следует отметить, что и Украина не в хорошем положении. Она на последнем месте. Если в 2007 году она была впереди Венгрии в 2017 году наоборот.

Снижение темпов роста в более богатых странах привело к уменьшению дистанции в показателе экономического роста между развитыми и развивающимися странами, но это гипотетический и требует более углубленного изучения. Дальнейший расчет и оценка показателей позволят нам обнаружить факторы влияющие на уровень жизни и способы улучшения благосостояния населения.

Однако мы должны признать, что для более высокого экономического роста Украине необходимо ориентироваться на инклюзивный рост и на инновационное развитие посредством создания экономики знаний, о котором говорится в «Лиссабонской стратегии» [5], за которой следуют все страны Европейского Союза.

#### Литература:

1. GDP per capita, PPP (current international \$), <https://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.PCAP.PP.CD> (дата обращения 04.11.2018)
2. GDP per capita growth (annual %), <https://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.PCAP.KD.ZG> (дата обращения 04.11.2018).

3. The Prize in Economic Sciences 2018, <https://www.nobelprize.org/prizes/economic-sciences/2018/press-release/> (дата обращения 04.11.2018).
4. Эффект быстрого старта, Посткризисный экономический рост (На примере постсоветских стран), Папава Владимир, [https://www.researchgate.net/publication/321802592\\_mkvetri\\_zrdis\\_epekti\\_da\\_postkrizisuli\\_ekonomikuri\\_zrda\\_postsabchota\\_kveqnebis\\_magalitze](https://www.researchgate.net/publication/321802592_mkvetri_zrdis_epekti_da_postkrizisuli_ekonomikuri_zrda_postsabchota_kveqnebis_magalitze) (дата обращения 04.11.2018).
5. Мешайкина Е. «Управление инновационными процессами на предприятии». В Инновации в экономике: Текущие научные проблемы Восточной Европы. Под ред. Э. Милош. Lublin: Politechnika Lubelska, 2013.

**ТРИФОНОВА К.О.,**  
студентка III курса специальности «Туризм»  
Мариупольский державний університет  
(Україна)

### **ВПЛИВ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ НА ЙОГО РОЗВИТОК**

Актуальність даної теми полягає в тому, що кожне підприємство є складною соціально-економічною системою, яка поєднує у виробничому процесі різноманітні матеріальні елементи, людські ресурси та інформаційні зв'язки. Всі підприємства мають деякі спільні характеристики, до яких в першу чергу відносяться функції управління. Ефективність діяльності підприємства залежить від багатьох параметрів - ступеня розвиненості виробництва, поділу і кооперації праці, використання результатів науково-технічного прогресу, економічних ресурсів, форм стимулювання високопродуктивної праці тощо, але в першу чергу — від ступеня інтегрування зазначених факторів під час їх використання. [1, 45 с.]

Управління, - у прямому розумінні, - це вплив на працівників з метою досягнення цілей, що стоять перед підприємством і його працівниками. Воно базується, з одного боку, на багатьох галузях знань, таких, як економіка і політологія, соціологія і психологія, інженерні дисципліни, статистика, а з іншого боку - на безпосередньому узагальненні досвіду управління різними підприємствами, організаціями і компаніями у ході тривалої історії розвитку людської діяльності. Управління виникає тоді, коли керівник приймає рішення, коли розробляється новий порядок відносин між елементами системи для подолання проблемної ситуації, коли встановлюються нові зв'язки між структурними підрозділами, пов'язані з модифікацією організаційної структури.[2, 154 с.] Та обставина, що управління виробничо-господарськими процесами врешті-решт зводиться до управління людьми, передбачає свідоме регулювання діяльності колективу - форм його організації, мотивації дій і характеру взаємовідносин між його членами. У зв'язку з цим і виникає потреба виявлення механізму міжособистісних відносин та вивчення закономірностей формування у працівників ціннісних орієнтацій. Однак колектив не тільки об'єкт, а одночасно і суб'єкт управління, оскільки працівники мають брати активну участь у здійсненні управлінської діяльності. Тому важливо правильно розуміти процес формування управлінських впливів і способи взаємодії людей у цьому процесі. [1, 145 с.]

Структурна перебудова промисловості в Україні за останнє десятиліття супроводжується безпрецедентним скороченням валового внутрішнього продукту, падінням обсягу промислового виробництва. За цей період обсяг капіталовкладень знизився більш ніж у двічі, що призвело до погіршення стану основних фондів. З урахуванням того, що завантаження виробничих потужностей промисловості підприємств не перевищує у цілому 50%, на балансі підприємств знаходиться значна частка "омертвілого капіталу" у вигляді основних засобів. Це призводить до збільшення витрат на їх утримання, підвищує витрати виробництва і знижує його рентабельність. Спад виробництва також відбивається на потребі підприємств у персоналі і вимагає зменшення його чисельності. Велика чисельність, характерна для багатьох підприємств, є "дорогим" навантаженням щодо собівартості продукції, знижуючи і без того невисоку інвестиційну привабливість українського виробництва. Проте підприємства інколи знаходять кошти на технічне переозброєння для організації виготовлення принципово нової продукції.[3, 118 с.] Як показали дослідження, основний обсяг інноваційної продукції виробляється в Україні в чотирьох ключових галузях економіки: машинобудуванні, харчовій, хімічній, металургійній промисловості. Це говорить про те, що в цих галузях відновлюється виробництво конкурентної продукції і долається найбільш тяжкий етап переходу до ринкових відносин. Упровадження інновацій на підприємстві пов'язано зі зміною кваліфікації персоналу і вимагає підвищення його освітнього і професійного рівня.[4, 55 с.] Тому постає завдання розробки сучасних методів оцінки ефективності використання існуючого трудового потенціалу підприємства, визначення стратегії, збереження належного рівня якості кадрів у контексті інноваційної діяльності, оптимізації кількісного і якісного складу персоналу підприємства.[5, 104 с.]

Отже, досвід проведених економічних реформ в Україні показав важливе значення підготовки персоналу в управлінні виробництвом за умов ринкових відносин. Вирішення завдань економічного підйому прямо пов'язано з підвищенням рівня підготовки персоналу підприємства і реалізацією інвестиційних програм

на базі сучасних технологій, що дає змогу забезпечити високу конкурентну здатність продукції на вітчизняних і зарубіжних ринках.

#### Література:

1. Бова Т. В. Економіка та держава./ Т. В. Бова. – 2012. – № 5. – С. 68-70.
2. Раєвнева. О. В. Управління розвитком підприємства. – / Раєвнева О. В. – Харків: “Інжек”, 2006. – с. 35.
3. Орищак Я. О. Основи економіки / Я. О. Орищак, В. В. Чвалюк. – Тернопіль, 2010. – 192 с.
4. Петрович Й. М. Економіка підприємства / За загальною редакцією Й. М. Петровича — Київ 2000. – 57 с.
5. Транченко Л. В. // Актуальні проблеми економіки-№ 4, -2013,-с. 158-164.

**SHYROCHENKO A.P.,**

студент II курсу спеціальності «Міжнародні економічні відносини»  
Маріупольський державний університет  
(Україна)

### A COMPARATIVE EFFICACY OF BARTER AND MONETARY ECONOMY

Different economic systems existed in the history of humankind. In the aspect of money usage two main economic systems are observed: monetary economy and barter.

Economic systems differ by existence or absence of legal tender (money), which determines efficacy and scope of trading operations. Almost every country's economic system represents monetary economy with elements of barter.

In barter economy participants in a transaction directly exchange goods and services.

Barter (contract of exchange) is a contract in which one party make a commitment of property transference against commitment of return of other party's property, in approximately equal cost (in the party's opinion).

Barter is considered to be a transfer of ownership contract without usage of means of payment. [1]

Two parties are involved into barter. Instead of using means of payment parties exchange goods and services directly. Barter is irreplaceable when it comes to saving company's money assets. [2]

Two types of barter can be identified: direct trade and organized barter. A direct barter system is referred to as the double-match needs system.

When it comes to drawbacks of direct barter it can be stated that the importance of coincidence of interests in time and space as well as quality and quantity of goods call for the search of organized barter systems, which in turn help to overcome underdevelopment of exchange transactions posed by the necessity of double-match needs. Limitations of direct barter are offset by organized barter systems which developed to conduct third party bartering. Organized barter system is barter exchange in which individuals exchange goods and services directly on a regular bases involving third parties (as broker and bank). [3]

Existence of barter in the modern world economy is due to the fact that in some periods, barter outweigh usage of money as legal tender. Barter is usually employed in unstable economy, commodity-money relations disruptions when money cannot carry out its function or other exchange method is not possible.

In the following conditions barter is exploited in the modern world economy:

1. In a hyperinflationary environment. Extreme paces of money devaluation lead to quick decrease in purchasing power of money.

2. In the absence or shortage of money from agents. Circulation of money surrogate or existence of a barter arises.

3. In a shortage economy. If demand exceeds supply to a great extent, with prices fixed, money loose real value. In such conditions exchanging goods is more profitable than selling them.

Presumably, monetary economy represents the stage of institutional evolution of comprehensive economic system.

Monetary economy is economic system with money as legal tender and store of value. Nowadays almost every country's economy is monetary. [4]

Monetary economy solves main problem of barter: difficulty of exchange with large number of agents and division of labour due to lack of standard equivalent such as unit of account. Unit of account represents real value of economic item. In barter economy trade does not exist in case of absence of commodity surplus and desire to take some risks.

In monetary economy production process is based on long-term assets. Production is oriented on market needs. Production is aimed at satisfying consumer demands and correspondently making profit. In this system money should have feature of absolute market liquidity. That means that certain amount of money can be exchanged for goods or services at any time. [5]

Market participant's expectations will transform depending on changes in different aspects of life (social, political etc.). Consequently, agent's decisions and actions will be reflected in economy. For instance, the increase in uncertainty leads to acquiring long term assets in terms of financial safety, therefore working capital reduces. This brings certain financial instability, crisis, usually despite the fiscal policy of government.

Monetary system is far from ideal, though nowadays there are no alternatives. Barter and monetary economies have own advantages and drawbacks, resulting from various features and aspects of development of each system.

As a consequence of evolution of economic relations, contemporary economy is monetary with usage of money as a legal tender. Barter existence in modern economy is attributable to deformation of monetary system. In this case barter possesses the significant benefits. Barter is subject to appear when money discontinue being the medium of exchange.

#### **List of references:**

1. Wikipedia: Barter [Електронний ресурс] // Wikipedia – Режим доступу до ресурсу: <https://en.wikipedia.org/wiki/Barter>.
2. Бартерная сделка [Електронний ресурс] // Utmag – Режим доступу до ресурсу: <https://utmagazine.ru/posts/8181-barternaya-sdelka>.
3. Бартер [Електронний ресурс] // Grandars – Режим доступу до ресурсу: <http://www.grandars.ru/student/finansy/barter.html>.
4. Вікіпедія: Грошова економіка [Електронний ресурс] // Вікіпедія – Режим доступу до ресурсу: [https://uk.wikipedia.org/wiki/Грошова\\_економіка](https://uk.wikipedia.org/wiki/Грошова_економіка).
5. Денежная экономика [Електронний ресурс] // Utmag – Режим доступу до ресурсу: <https://utmagazine.ru/posts/9607-denezhnaya-ekonomika>.

**ЮРЧЕНКО А.О.,**

студентка IV курсу спеціальності «Менеджмент»

Маріупольський державний університет

(Україна)

### **СТРАТЕГІЧНЕ УПРАВЛІННЯ ТА ЙОГО РОЛЬ У ДІЯЛЬНОСТІ ГОТЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ**

Забезпечення ефективного функціонування готельних підприємств потребує необхідність наукового пояснення стратегій та їх розвитку, які співвідносяться із передовим світовим досвідом та вдалою практикою вітчизняних підприємств-лідерів.

Обирати стратегії в бізнесі – це один з шляхів для провідних питань в управлінні. Виділяючи цілі організації, спрямованість визначається тим, чого прагне організація, що вона хоче отримати в результаті своєї діяльності, а вивчаючи стратегію, знаходяться відповідь на питання, яким способом та за допомогою яких дій організація зуміє досягти своїх цілей в умовах мінливого і конкурентного оточення, складних умов господарювання, змін в техніці та технологіях, зростаючій потребі всіх рівнів управління нових знань та навичок, які б відповідали вимогам часу.

На даний час в економічній літературі можна виділити чимало підходів до трактування поняття «стратегія». Сам термін «стратегія» походить від грецького «strategia», англійською «general», тобто «воєначальник». [3, с 16] Спочатку під стратегією розумілося мистецтво ведення війни. Поняття «стратегічний» в значенні «найважливіший» перейшло до складу термінології управління в цілому.

Вперше термін «стратегія» застосував у 1962 році вчений – економіст Альфред Чандлер [1, с. 51] в праці «Стратегія та структура». В його розумінні стратегія являє собою планування і стимулювання зростання підприємства, а також визначення основних довгострокових завдань і цілей підприємства з подальшим виробленням програми дій і розподілом ресурсів, необхідних для виконання цілей стратегії. [3]

Багато підходів до трактування терміну «стратегія» відзначається засновниками наукових шкіл та науковцями, наповнюючи його новим змістом. Сьогодні, в управлінні організації термін «стратегія» тлумачиться як програма дій, що визначає розвиток і відповідне управління в довгостроковому контексті, а також комплекс процедур для досягнення поставлених цілей та способи, щоб указати підприємству певний напрям розвитку. [4, с. 16]. Формулюючи цілі за своїм змістом, стратегія є довгостроковим плановим документом, яка стає результатом стратегічного управління [4. 312]. Необхідність управління пов'язана з процесами поділу праці і відокремленням управлінської праці від виконавчої [4, с. 389].

Кожне підприємство обирає свою стратегію, враховуючи велику кількість факторів, які обумовлюють доцільність та можливість використання тієї чи іншої стратегії. Зі змінами умов господарювання відбувається формування нових варіацій поведінки підприємств на світовому ринку послуг .

Поняття стратегічного управління розглядає стратегічне управління як діяльність підприємства в умовах невизначеності та поділяє його в залежності від виду ресурсів підприємства: стратегічне управління персоналом, стратегічне управління прибутком підприємства, та інше.[6, с. 265].



Варто відмітити погляд Б. Мізюка, на думку якого стратегічне управління передбачає довгострокове керування організацією, визначення специфічних цілей діяльності, розроблення стратегій для досягнення цих цілей, враховуючи всі зовнішні та внутрішні умови [5, с. 403]. Стратегія управління підприємствами готельного господарства повинна представляти комплексну систему управлінських рішень, виділяючи основні підходи до визначення стратегічного управління підприємством, що визначає перспективні напрямки розвитку, форми і способи діяльності в умовах сучасного навколишнього середовища та порядок розподілу ресурсів для досягнення поставлених цілей.

Враховуючи те, що стратегічне управління готельним підприємством має певну сукупність взаємопов'язаних між собою елементів, реалізація яких вимагає послідовного процесу, розглянути дану категорію, можна, виходячи із системного, процесного та ситуаційного підходів.

Системний підхід – це один із головних напрямків методології спеціального наукового пізнання, мета і завдання якого полягають у дослідженні певних об'єктів як складних систем [4, с. 38; 5, с. 78]. Відповідно, система – це сукупність пов'язаних між собою елементів. З точки зору системного підходу стратегічне управління можна розглядати як відносно самостійну складну систему, що складається із сукупності певних елементів та взаємозв'язків між ними. В свою чергу, елементи за певних умов теж можуть розглядатися як окремі системи.

Процес – це послідовність безперервних взаємопов'язаних дій, спрямованих на досягнення поставлених цілей. Тому, виходячи з процесного підходу, стратегічне управління підприємством є послідовним процесом реалізації взаємопов'язаних дій, направлених на досягнення кінцевого результату. Якщо система розглядає взаємозв'язки між її елементами, то процес акцентує увагу на послідовності виконання взаємопов'язаних дій, спрямованих на досягнення поставлених цілей. Існує багато описів послідовності проходження окремих етапів стратегічного управління, однак з тим, що треба визначити місію, проаналізувати зовнішнє та внутрішнє середовище, сформулювати цілі та стратегії їхнього досягнення, розробити й виконати стратегічні плани, проекти та програми, погоджуються всі. Варто також пам'ятати й про те, що застосування процесного підходу до визначення стратегічного управління підприємством є дещо умовним, оскільки на практиці такий процес часто може порушуватись через часту повторюваність окремих етапів робіт.

Крім системного та процесного підходів стратегічного управління підприємством варто врахувати й ситуаційний підхід. Основоположником даного підходу є Г. Деніссон, на думку якого використання різних методів управління спричиняється ситуацією, тобто сукупністю обставин, які в даний час чи в майбутньому матимуть суттєвий вплив на функціонування підприємства. Базуючись на ситуаційному підході, стратегічне управління підприємством повинно ґрунтуватись на постійному аналізі й розумінні ситуації, динаміки її зміни.

Стратегія управління підприємствами готельного господарства – це концепція виживання підприємств в умовах ринкових відносин вона залежить від передумов, притаманних будь-якому підприємству, а саме:

1. Наявність уявлення про те, чого підприємства бажають досягнути у майбутньому;
2. Основне джерело проблем знаходиться поза межами підприємств;
3. Підприємства повинні мати можливість своєчасно розпізнавати проблеми та механізм їх вирішення;
4. Управлінська реакція на небезпеки та загрози повинна запобігати їх здійсненню, використовуючи принцип гасіння;
5. Центр ваги управління має зміститися у бік недопущення та мінімізації збитків, якщо їх неможливо уникнути;
6. Потенціал підприємств має бути налаштований на реальні можливості та стратегічні завдання, для того щоб на основі розробки цілей та своєчасного їх коригування забезпечити необхідні позиції на ринку послуг;
7. Поточне управління є продовженням конкретизації стратегічного управління і має здійснюватися у рамках діючої стратегії.

На розробку стратегії управління підприємствами готельного господарства впливає низка факторів: ресурсний потенціал підприємств готельного господарства, їх місія та цілі, стан туристичного ринку, конкурентні переваги, організаційна культура, досвідченість та компетентність керівних кадрів та рівень їх професіоналізму. Також потрібно врахувати зміни у зовнішньому середовищі (постачальники, законодавчі і нормативні акти, конкуренти тощо), у структурі основних і додаткових послуг та інше.

Стратегії розвитку готельного підприємства повинна опиратися на такі принципи стратегічного управління:

- орієнтація на довгострокові глобальні цілі підприємства як господарчої системи та економічні інтереси його власників;
- багатоваріантність можливих напрямків розвитку, яка обумовлена динамічністю зовнішнього середовища діяльності підприємства;
- безперервність розроблення стратегії, постійна адаптація змін у внутрішньому та зовнішньому середовищі;
- комплексність розроблення стратегії, узгодженість стратегічних рішень за окремими напрямками діяльності підприємства, видами ресурсів, функціями.

Важливу роль у розробці стратегії управління підприємствами готельного господарства в умовах ринкових відносин матиме питання їх конкурентоспроможності, тому що ключове питання в умовах ринку – це здатність підприємств успішно конкурувати. Конкурентоспроможність підприємств готельного господарства визначають як порівнювальні переваги конкуруючих підприємств, які діють на ринку готельних та туристичних послуг.

#### Література:

1. Chandler Alfred D. Jr. Strategy and Structure: Chapters in the History of the American Industrial Enterprise. / A. D. Jr. Chandler. – NY: Paperback, 1962. – 174 p
2. Ансофф И. Стратегическое управление / Игорь Ансофф; пер. с англ. – М.: Экономика, 1989. – 519 с.
3. Завидная Л.Д. Стратегическое управление развитием предприятия гостиничного хозяйства [Електронний ресурс] – Режим доступу: [http://www.ej.kherson.ua/journal/economic\\_23/2/3.pdf](http://www.ej.kherson.ua/journal/economic_23/2/3.pdf)
4. Козловський В. О. Внутрішній економічний механізм виробничих підприємств: монографія / В. О. Козловський, Л. Г. Дончак. – Тернопіль: Крок, 2013. – 204 с
5. Кубіній Н.Ю., Дідович Ю.О. - Полтава: ПУЕТ, 2013. - 218 с.
6. Мікловда В.П. Ефективність стратегічного управління підприємствами: сучасні проблеми та перспективи їх вирішення: монографія / Мікловда В.П., Брітченко І.Г.,
7. Лихопад С. М. Місце стратегічного управління в діяльності підприємств /Лихопад С. М., Майданська Н. М. // Науковий вісник Національного лісотехнічного університету: зб. наук.-техн. пр. – Вип. 15.5 – Львів: НЛТУ України, 2005. – С. 265-267.
8. The Origin of Strategy: Rich Horwath .Strategic Thinking Institute [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.strategyskills.com/>.

**СЕКЦІЯ  
ПРОБЛЕМИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТАЛОГО РОЗВИТКУ КРАЇН В КОНТЕКСТІ СУЧАСНИХ  
СВІТОВИХ ПРОЦЕСІВ**

**ІВАНОВА В.В.**

к.е.н., доцент, доцент кафедри  
раціонального природокористування  
та охорони навколишнього середовища  
Маріупольський державний університет

**ЛОМІЗОВА В.М.**

студентка IV курсу  
спеціальності «Екологія, охорона навколишнього середовища  
та збалансоване природокористування»  
Маріупольський державний університет  
(Україна)

**ЕКОЛОГІЧНІ НАСЛІДКИ ВІЙНИ**

Військові дії на Сході України призвели до виникнення багатьох соціальних і гуманітарних проблем. Деякі вимагають невідкладного вирішення, і це екологічні проблеми. Значна територія регіону зазнала катастрофічної шкоди, під ударом екосистема регіону.

Взагалі, війна та її вплив на довкілля – це давня проблема. Історія воїн – це історія знищення природи. Людство завжди військові втрати рахувало кількістю вбитих та поранених солдатів, мирних жителів, зруйнованих міст, сіл та інфраструктури. Навколишнє середовище – це непомітна, «німа» жертва війни.

ЮНЕП виявила, що за останні 60 років 40 % усіх військових конфліктів були пов'язані з експлуатацією природних ресурсів, будь то цінні ресурси, такі як деревина, алмази, золото і нафта, або дефіцитні ресурси, такі як родючі землі і вода. Було також встановлено, що конфлікти, пов'язані з природними ресурсами, в два рази частіше за інших схильні до рецидиву [1].

У Франції існує ділянка, навіть регіон площею 100 км<sup>2</sup>, який нагадує зону відчуження в Чорнобилі, називається ця земля «Зона Руж» або «Червона зона». Це місце зберігає в собі останки сотні тисяч загблих під час Першої та Другої світових воєн, бомби, міни, що не розірвалися, а земля тут отруєна хімічною зброєю. Раніше зачистка цієї території була лише поверхневою, однак, з середини 70-х років XX століття почали утилізувати і хімічні бомби, що розірвалися. Земля наповнена такими металами, як свинець, ртуть і цинк, які не піддаються біорозпаду і будуть знаходитися тут ще приблизно 10 000 років.

Навіть через століття в «Червоній зоні» гине 99% всіх тварин і рослин. Очищення даної зони пов'язано з великими ризиками. Нерідко трапляються надзвичайні ситуації, часом навіть з летальними наслідками. Продовжуючи роботу колишніми темпами, повністю очистити місцевість можна не раніше ніж через 300 років. Деякі фахівці взагалі вважають, що для цього знадобиться 700 років. Є й такі, які вважають «Зону Руж» назавжди втраченою для цивільного користування [2].

З розвитком науки і техніки війни набули «розвиненішого» сенсу в плані використання сучасного військового спорядження та зброї. Таким чином, з'явився новий напрям в науці - «війна та екологія». 6 листопада в світі відзначається Міжнародний день запобігання експлуатації навколишнього середовища під час війни і озброєних конфліктів. Шкода, завдана навколишньому середовищу після таких подій, часто виходить за межі національних територій та стосується не лише однієї держави і не тільки нинішнього покоління. З нагоди цього Генеральний секретар ООН у своєму посланні у 2006 році зазначив, незважаючи на те, що сторони збройного конфлікту несуть відповідальність за дотримання міжнародних норм і угод, таких, як Женевські конвенції, які регулюють ведення війни, проте, в цілому екологічні наслідки війни ігноруються сучасними законами. Настав час переглянути міжнародні угоди, що стосуються воєн і збройних конфліктів з метою забезпечення стабільного екологічного захисту, щоб угоди також охоплювали проблеми не лише навмисного, але і неумисного спричинення збитку довкілля.

За чотири роки війни уряд України не прийняв рішень з вивчення, попередження та мінімізації екологічних наслідків війни. На протязі озброєного конфлікту з'являються все нові ознаки впливу на екологію Донбасу – високоіндустріалізованого регіону, що без того мав негативний промисловий вплив на навколишнє середовище. Військові дії спричиняють нові випадки забруднень, загострюють все існуючі проблеми з довкіллям.

Перед початком озброєного конфлікту на території Донбасу діяло близько 5300 підприємств. Втрати для промисловості Донбасу внаслідок військових дій надзвичайні – прямі попадання артилерійських снарядів в об'єкти, повна зупинка виробництв, нестача робітничого персоналу, проблеми з постачанням сировини та відсутність ринку збуту.

Підприємства, які було пошкоджено військовими діями, виявилися з найбільш екологічно небезпечними виробництвами — Ясиновський, Макіївський, Авдіївський і Єнакіївський коксохімічні заводи,

Снаківський металургійний завод, Лисичанський нафтопереробний завод, Донецький казенний завод хімічних виробів, Слов'янська, Луганська і Курахівська теплові електростанції, северодонецький «Азот» і горлівський «Стирол» [3]. Ризики, пов'язані із пошкодженням комунікацій, підприємств та інших об'єктів, що становлять підвищену екологічну небезпеку, мають особливе значення, адже в умовах відсутності контролю та можливостей ліквідації їх негативних наслідків, потенційно збільшують масштаби негативного впливу з кожним днем. На сьогодні маємо значне антропогенне навантаження внаслідок військових дій на сході України.

Через пошкодження та вимкнення електричного струму вентиляції в шахтах та водяні насоси також вимикалися, що сприяло вивільненню накопичених газів в атмосферне повітря. Затоплення копалин водою наносить шкоду встановленому обладнанню, затоплює прилеглі території та заболочує їх, також забруднюються ґрунтови води. **За оцінками експертів, в результаті бойових дій на сході України заповідним об'єктам завдано збитків, як мінімум, на 14 мільярдів гривень. Конфлікт несе загрозу і для водних об'єктів, оскільки потрапляння неочищених промислових стоків в навколишнє середовище може призвести до забруднення водних артерій, з яких люди беруть воду для пиття. Затоплення шахт, обстріли хімічних підприємств, що тягнуть за собою викиди хімічних речовин і загострення санітарно-епідеміологічної ситуації, створюють реальну загрозу екологічної катастрофи.** Крім того, ми бачимо тотальне забруднення ґрунтів відходами промислових підприємств. Адже вони склалися у хвостосховище, гальванічні басейни також розташовувалися на території цих об'єктів. Крім цього, саме бомбардування призводить до забруднення ґрунтів, навіть до їхнього фізичного руйнування. Значна частина посівних площ зруйнована, і невідомо, коли вони зможуть відновитися. Сильне забруднення питної води чи пошкодження потужного промислового об'єкту неминуче призведуть до хвороб і загибелі людей, що в свою чергу може викликати проблеми і економічного характеру.

Через відсутність систематичного моніторингу, збору інформації на місцях подій неможливо об'єктивно оцінити розмір економічних та екологічних збитків, рівень загрози для життя та здоров'я населення. Саме тому необхідний всеосяжний підхід до визначення наслідків війни на Донбасі та шляхів їхнього вирішення.

За даними неурядової організації «Екологія-Право-Людина», представництво якої знаходиться в Україні, на Донбасі застосовувалися «військові хімікати», що несе за собою вплив на всі геосфери.

Посушливий клімат регіону сприяє поширенню пожеж в степу. Пожежі, викликані обстрілом, охопили 17% лісів і 24% степів у зоні АТО (зараз ООС). У тому числі вогнем пошкоджені природно-заповідні об'єкти — філії Луганського заповідника Провальський степ, Трьохізбенський степ, регіональні ландшафтні парки Донецький кряж, Зуєвський, національний парк Святі гори і 13 заповідників. У національному парку Святі гори пожежа, викликана обстрілом, пройшла 1000 га лісу, від пожеж також постраждали заповідники в Луганській області — Нагольчанський, Волнухінський, Білорічанський, Луганський, Перевальський і Піщаний. У 2016 р. у зоні АТО був зафіксований 2901 випадок пожеж на лісових і степових територіях, що в 14 разів більше, ніж поза зоною бойових дій. Вогнем було пройдено 36226 га лісів, 114 га пасовищ і сінокосів, 147 га орних земель. Від вогню постраждало 20 % усіх кам'янистих степів в межах України. Заповідні території пошкоджені важким транспортом, значна частина територій замінована, а також «засмічена» снарядами та зброєю [3].

Бойові дії завдали економічного збитку в тваринному та рибному господарстві. Внаслідок конфлікту в Станично-Луганському районі постраждали озера обласного виробничого рибного комбінату. Водойми нераз потрапляли під обстріли, а сама інфраструктура господарств практично зруйнована [4].

З 2014 року на сході України в ході проведення бойових дій в Луганській та Донецькій областях створилася надзвичайна екологічна ситуація. Органи державної влади на території регіону проводять лише частковий державний екологічний моніторинг в неокупованих місцях. Інформація про стан навколишнього середовища по ту сторону конфлікту відсутня.

Переглянувши інформацію на сайті Мінприроди, шкоду від бойових дій можна розділити на групи:

1) пожежі - займають перше місце – площі охоплені вогнем в зоні АТО становлять 17% лісів та 24% степу, в тому числі об'єкти природно-заповідного фонду;

2) прямі пошкодження від потрапляння бойових снарядів, вибухів мін та проходження військової техніки, руйнування природних ландшафтів шляхом викопування фортифікаційних споруд, окопів та бліндажів;

3) через відсутність інформації на окупованих територіях відбувається самовільна діяльність, що можливо, порушує екологічне законодавство України.

Аналізуючи нормативні документи України можна дійти висновку, що держава не передбачила проведення екологічного моніторингу в екстремальних ситуаціях, навіть оперативного, який в даній ситуації є єдиним і вкрай необхідним. Структурні підрозділи не в змозі проводити моніторинг через відсутність належного фінансування. В державному бюджеті не закладено фінансових ресурсів, що забезпечували функції екологічної безпеки територій, в зоні бойових дій. З точки зору структурних підрозділів також існують суттєві недоліки [3].

Експерти неурядової організації «Екологія-Право-Людина» впевнені, що зволікання з вирішенням екологічних проблем у зоні АТО (у т. ч. на звільнених територіях) у найближчому майбутньому може обернутись значно більшими екологічними та економічними наслідками. Бездіяльність держави у

попередженні порушення фундаментальних прав людини на безпечне для життя здоров'я довкілля має стати предметом широкого міжнародного обговорення.

В умовах війни увага влади зосереджується на таких нагальних питаннях як фінансування армії, влаштування біженців та надання допомоги пораненим. Але в той же час, потрібно приділяти увагу й іншим можливим наслідкам війни, та вивчати їх комплексно, оскільки проблеми стану оточуючого середовища можуть легко перетворитися на загрози соціального характеру.

#### Література:

1. 6 листопада - Міжнародний день запобігання експлуатації навколишнього середовища під час війни та збройних конфліктів [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://bukoda.gov.ua/new/789>.
2. Червона зона у Франції [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://betar.org.ua/chervona-zona-u-frantsiyi-30-foto/>.
3. Екологічні наслідки війни на сході України [Електронний ресурс] - Режим доступу: <https://uk.wikipedia.org/wiki/>
4. В Станице Луганской озера «Рыбхоза» на грани исчезновения [Електронний ресурс]. - Режим доступу : <http://informator.media/archives/76240#more-76240>.

**КОЖЕВНИКОВА А.Д.**,  
студентка ОС «Магістр»  
спеціальності «Екологія»  
Маріупольський державний університет  
**МЕРЕЦЬКА В. В.**,  
студентка ОС «Магістр»  
спеціальності «Екологія»  
Маріупольський державний університет  
(Україна)

### ЕКОЛОГІЧНА ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ: ПОНЯТТЯ, ВИДИ І ФОРМИ

Еколого-правова відповідальність є частиною загальної юридичної відповідальності. Вона означає обов'язок нести відповідальність за скоєне екологічне правопорушення відповідно до законодавства. Екологічна відповідальність виникла внаслідок неузгодженої поведінки людини, господарюючого суб'єкта з інтересами навколишнього природного середовища, тобто коли задоволення економічних потреб людини заподіює шкоду природному середовищу. Згідно законодавства екологічна відповідальність - це сукупність несприятливих наслідків для особи, яка порушила норми та правила екологічного законодавства або екологічні права громадянина і людини. Суб'єкт екологічних правопорушень - це особа, яка досягла шістнадцятирічного віку, на яку покладено, завдяки нормативно-правовим актам, певні обов'язки, такі як: дотримання правил охорони навколишнього природного середовища, контроль за дотриманням цих правил, або будь-яка особа, яка досягла шістнадцятирічного віку, що порушила вимоги і норми екологічного законодавства.

Екологічна відповідальність виконує наступні функції:

- 1) стимулююча - проявляється в наявності економічних і правових стимулів, які ведуть до охорони екологічних інтересів;
- 2) компенсуюча - спрямована на відновлення втрат природних ресурсів в формі натуральної або грошової компенсації;
- 3) превентивна - примусово впливає на поведінку учасників екологічних відносин шляхом застосування заходів покарання і стягнення шкоди.

Три елементи, які характерні для екологічного правопорушення:

- протизаконність поведінки;
- нанесення екологічної шкоди або справжня загроза навколишньому природному середовищу, також порушення інших законних прав та інтересів суб'єкта, що стосується екологічного права;
- послідовний зв'язок між протизаконною поведінкою та заподіяною екологічною шкодою або справжньою загрозою заподіяння такої шкоди навколишньому природному середовищу або порушенням інших законних прав та інтересів суб'єктів, що стосується екологічного права [1, с. 58].

Згідно законодавства існує дві форми екологічної відповідальності: економічна і юридична.

*Економічна або еколого-економічна відповідальність* ґрунтується на правозаконній діяльності. Вона регулюється економічними методами і настає за спричинення шкоди та послідовного зв'язку між характером цієї економічної діяльності та заподіяною шкодою навколишньому природному середовищу.

У чинному законодавстві України закріплено такі види економічної відповідальності:

– господарюючий суб'єкт повинен вносити обов'язкові платежі за нормативні і понаднормові викиди, за скиди забруднюючих речовин у поверхневі, територіальні та внутрішні води, за скиди забруднюючих речовин в атмосферу, і т. п.;

– господарюючий суб'єкт повинен відшкодувати втрати лісгосподарського виробництва та за спричинення збитків тваринам та рослинам;

– господарюючий суб'єкт повинен вносити платежі за використання вод в промисловості, за захоронення промислових, будівельних, сільськогосподарських відходів і ін. [2, с. 110].

*Юридична відповідальність* виникає внаслідок незаконних дій – здійснення екологічних правопорушень. Регулюється адміністративно-правовими способами.

Юридична відповідальність в сфері екології являє собою основний засіб, що допомагає забезпечити виконання норм и правил законодавства України. Саме від державних органів, які уповноважені здійснювати міри юридичної відповідальності, залежить результативність дії цього засобу.

У сфері охорони навколишнього природного середовища відповідно до українського законодавства службові особи і громадяни за екологічні правопорушення несуть: адміністративну, кримінальну, цивільно-правову відповідальність.

*Цивільно-правова відповідальність* у формі відшкодування нанесеної шкоди настає якщо присутні ці умови:

- пряма реальна шкода;
- протиправна поведінка винної особи;
- причинний зв'язок між заподіяною шкодою та протиправністю діяння особи;

Завдяки таким методам як: нормативний, таксовий, затратний та розрахунковий, українське законодавство в сфері екології передбачає визначення збитку, заподіяного в результаті порушення вимог законодавства. Зокрема, використання природних ресурсів, охорони навколишнього середовища і забезпечення екологічної безпеки.

*Адміністративна відповідальність* в сфері екології передбачена за адміністративні правопорушення. Наприклад, такі як: порушення правил охорони водних об'єктів, використання земель державного лісового фонду, засмічення відходами лісових насаджень, викид забруднюючих речовин в повітря, порушення правил передачі відходів, законодавства про рослинний і тваринний світ, використання об'єктів тваринного світу та інших, перелік яких визначено в Кодексі про адміністративні правопорушення. Адміністративна відповідальність, як правило передбачена у вигляді штрафів, конфіскації незаконно добутого природного ресурсу [3].

*Кримінальна відповідальність* настає за екологічні злочини, список яких визначений в розділі Особливої частини Кримінального кодексу України «Злочини проти довкілля» (ст. 236-254), що характеризуються підвищеним ступенем екологічної небезпеки для навколишнього природного середовища, природних ресурсів, життя і здоров'я населення. Кримінальна відповідальність передбачає виправні роботи, позбавлення волі, а також позбавлення права займати певні посади, або займатися певною діяльністю на певний термін [4].

Законодавство в галузі навколишнього середовища у економічно розвинених держав передбачає як адміністративну, так і кримінальну відповідальність.

В Європі найбільш суворе екологічне законодавство діє в Німеччині. Звід таких законів міститься в Кримінальному кодексі (розділ 29) під назвою «Злочини проти довкілля». У розділі розглядаються такі правопорушення, як забруднення водою, забруднення ґрунту, забруднення повітря. За умисні злочини передбачається покарання у вигляді позбавлення волі на строк до п'яти років, за особливо тяжкі діяння - до десяти років. За злочини з необережності можна отримати до трьох років ув'язнення. У Валлонії (Бельгія) в 2009 р прийнятий закон про штрафи за забруднення навколишнього середовища. Наприклад, за викинуте на землю будь-яке сміття доведеться заплатити 50 євро, за сміття, кинуте повз урну - 150 євро. У Великобританії за порушення закону про чистоту повітря покладено штраф до 100 фунтів стерлінгів, а за порушення закону про контроль за забрудненням середовища - до 400 фунтів стерлінгів. У Франції в 2008 році була введена система штрафів для власників автомобілів, що завдають шкоди екології. Автомобіліст, який отримує нову машину, яка викидає в атмосферу більше 160 г вуглекислого газу за один кілометр руху, повинен заплатити штраф у розмірі до 2600 євро. Для тих, чиї машини забруднюють атмосферу не більше ніж на 130 г вуглекислого газу на 1 км, передбачений бонус у розмірі 200 євро. Власникам електромобілів видають 5 тис. євро.

У США за умисне порушення положень закону про якість води, повітря і про відходи може бути накладено штраф до 25 тис. доларів, або тюремне ув'язнення до 1 року, або те й інше. При повторному порушенні штраф зростає до 50 тис. доларів, а термін ув'язнення - до 2 років.

У Китаї 21 травня 2014 році прийнято рішення про зміни екологічної політики країни. Новий закон, який вступив в силу з 1 січня 2015 року, дає уряду можливість стягувати необмежені штрафи з підприємств, які завдають шкоди навколишньому середовищу країни.

Вважається, що одне з найжорсткіших законодавств в області екології в даний час діє в Японії. У 1967 році був прийнятий Основний закон про контроль над забрудненням середовища, на базі якого згодом були розроблені інші акти. Важлива роль відводиться екологічній експертизі промислових і соціальних проєктів, яка проводиться за такими показниками, як відповідність допустимого рівня забруднення повітря, води, ґрунту; вплив на природу і культурні пам'ятники; ступінь безпеки; можливість утилізації та захоронення твердих відходів. Після землетрусу і цунамі у 2011 році були прийняті нові норми вмісту радіоактивних частин

в харчових продуктах і правила забезпечення безпеки на заводах, пов'язаних з переробкою ядерного палива. Діє автоматизована система моніторингу за якістю води, повітря, рівнем шуму і вібрації. Контроль за екологічним станом здійснює міністерство навколишнього середовища.

Отже, відповідальність за екологічні правопорушення є важливою складовою правового забезпечення екологічної безпеки, раціонального природокористування, відтворення екологічних об'єктів та охорони навколишнього середовища. Це один із видів юридичної відповідальності, за допомогою якого держава забезпечує добровільне або примусове виконання екологічних вимог, хоча і не єдиний інструмент в механізмі забезпечення раціонального природокористування і охорони довкілля.

#### Література:

1. Ківалов С.В. Основи правознавства України: Навч. посібник. - Одісей, 2010. 180 с.
2. Гнатенко П.Л. Основи правознавства: Навч. посібник - К.: Юридична книга, 2014. 320 с.
3. Кодекс України про адміністративні правопорушення від 07.12.84 р. (з наступними змінами та доповненнями) за № 8074-10 // Відомості Верховної Ради Української РСР. – 1984. – № 51. – Ст. 99.
4. Кримінальний кодекс України від 05.04.2001 р. (з наступними змінами та доповненнями) за № 2341-III // Відомості Верховної Ради. – 2001. – № 25-26. – Ст. 131.

**КОНОВАЛЬЧУК П. І.,**

аспірант

Національний інститут стратегічних досліджень  
(Україна)

### СУЧАСНИЙ ОБРАЗ «ГІБРИДНОЇ ВІЙНИ» В УКРАЇНІ

Найбільш потужним та важливим для України наразі є «гібридне» питання, яке вміщує у свій контекст не лише «гібридну війну», як таку, а й всі дії Росії щодо придушення незалежності нашої держави. На вустах у кожного українця все частіше почало вживатися поняття «гібридна війна». За коротку свою незалежність жоден громадянин не міг собі уявити, що «молода» країна у розквіті своїх сил буде відстоювати свої права, тим паче воювати у найпрямішому значенні цього слова.

Трактування поняття «гібридна війна» до періоду вторгнення Росії на територію України, рідко вживалося, як в науковій літературі, так і у засобах масової комунікації. Найбільш вживаним воно стало в 2015-2018 рр.

Найбільш детально у вітчизняній науці проаналізували таке явище, як «світова гібридна війна» науковці Національного інституту стратегічних досліджень в колективній монографії «Світова гібридна війна: український фронт». Фахівці розкривають зміст цього поняття в перспективі російської агресії проти України, її особливості у воєнному, політичному, економічному, соціальному, гуманітарному та інформаційному вимірах [6].

В. Черниш вказує на те, що термін «гібридна війна» варто розглядати, як окремий феномен, де відбувається осмислення цього процесу. Таке поняття важливого значення набуло лише через події на Сході України, що передбачає розширення його змісту [7].

Авторі зауважують, що концепція «гібридного» типу війни не є офіційною та вживається американськими військовими для характеристики такого механізму, методу або способу ведення війни, за якого в різних пропорціях і варіаціях поєднуються звичайний та нестандартний тип військових дій.

Зазначимо, що феномен сучасної гібридної війни, у сенсі нового типу конфлікту не має усталеного спільного визначення ні в Україні, ні в інших державах світу [3]. Це є великою загрозою для держав, адже при відсутності чіткого визначення та закріплення його у законодавчих актах, даний термін не можна трактувати, як небезпечний. Лише за сучасних українських обставин це поняття почало набувати актуального характеру, що зацікавили не лише українських дослідників, а й і зарубіжних. Його трактування треба розширювати, в першу чергу, на міжнародному рівні, жодна країна не може бути захищена від такого типу війни, тож його укорінення потребує уваги.

Суспільно-політичні події, що відбулися в Україні по різному вплинули на різні сфери українського соціуму. Варто зазначити, що вони позначилися не лише на політичному, економічному житті, духовно-культурному житті, а й вплинули на релігійну складову. Це той тип війни коли ми спостерігаємо вторгнення у всі ніші життя, безпосередньо чи опосередковано, але воно відбувається. З потоком різних інформаційних джерел маючи бажання чи ні, людина все одно отримує будь-яку інформацію про ведення війни.

Як зазначає **політичний експерт, директор Центру суспільних відносин Є. Магда**, в умовах гібридної війни бойові дії є другорядними, а на перший план виходять інформаційні операції та інші важелі впливу. Війна полягає у прагненні однієї держави агресивно діяти на свідомість жителів іншої, з чого в принципі і розпочинаються світові конфлікти.

На відміну від звичайних бойових дій «центром тяжіння» «гібридної» війни є цільова група населення. Супротивник намагається впливати на впливових політиків і головне керівництво, об'єднуючи кінетичні

операції і підривної діяльність. Агресор часто вдається до підпільної діяльності для того, щоб уникнути звинувачення або помсти.

Відповідно, до такого перебігу українсько-російського конфлікту можна зазначити, що гібридна війна – це комбінація традиційних та нетрадиційних методів ведення війни, які включають використання сил спеціального призначення, нерегулярних збройних формувань, підтримку внутрішніх заворушень та сепаратистських рухів, інформаційну війну та пропаганду, дипломатичні заходи, кібератаки, економічний тиск [2].

Тлумачення «гібридний» в українському суспільстві варто розглядати, як комплексний набір взаємопов'язаних загроз і силових засобів, які застосовуються для просування особистісних політичних інтересів, а не на благо держави в цілому. Багато дослідників наразі вбачають трактувати термін «гібридна війна» з врахуванням тих змін, які відбуваються в державі. Вони зазначають, що така війна зазнає змін порівняно з початковим вживанням, і наголошують, що до цього часу не визначені в якому напрямі відбуваються зміни [8].

У політологічному енциклопедичному словнику «гібридна війна» трактується, як війна, основним інструментом якої є створення державою-агресором в державі, обраній для агресії, внутрішніх протиріч та конфліктів з подальшим їх використанням для досягнення політичних цілей агресії, які досягаються звичайною війною [1].

У широкому значенні термін «гібридна війна» використовують також для опису атак із застосуванням ядерної, біологічної та хімічної зброї, саморобних вибухових пристроїв та інформаційних технологій [4].

Гібридна війна як глобальне протистояння виникає в умовах нових принципів геополітичного устрою, який наразі визначається «внутрішніми лініями напруженості між зоною стабільності, де панує закон і міжнародне право і сферою невизначеності, яка характеризується зневагою до закону, численними локальними конфліктами» [5].

Проаналізувавши ряд наукових досліджень, ми зводимо поняття «гібридна війна» до нового типу воєнної оборони. Всі науковці дійшли одного і того ж бачення, що це війна не із силою зброї, це війна, яка використовує найсучасніші засоби воєнних дій. Найбільш застосованими засобами є: інформаційні джерела (телебачення, Інтернет); релігійні інституції; політичні діячі, яких використовують, як «маріонеток» для розвіювання страхів; та створення громадських чи благодійних організації задля пропаганди антиукраїнських поглядів. Подолати такий тип війни можливо лише з урахуванням таких засобів, адже верхівка держави повинна враховувати сучасні погляди та нові технології, які є більш дієвими у взаємодії з громадянами держави ані ж запозичені, давно застарілі методи боротьби. Використання нових інформаційних технологій може стати запорукою єдиної перемоги – перемоги України.

#### Література:

1. Війна «гібридна» // Політологічний енциклопедичний словник / Уклад.: Л. М. Герасіна, В. Л. Погрібна, І. О. Поліщук та ін. – [За ред. М. П. Требіна]. – Харків: Право, 2015. – 816 с.
2. Інтерв'ю Франка ван Каппена. Гібридна війна Путіна – нікто не знаєт, как ответить // Аргумент, 28.04.2014. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://argumentua.com/stati/gibridnaya-voina-putina-nikto-ne-znaet-kak-otvetit> (дата звернення 22.08.2016 г.).
3. Ліпкан В. А. Інформаційна безпека України в умовах євроінтеграції : [навч. посіб.] / В. А. Ліпкан, Ю. Є. Максименко, В. М. Желіховський. – К. : КНТ, 2006. – 280 с.
4. Мануйлов Є. М., Прудникова О. В. Інформаційно-культурна безпека України в умовах «гібридної війни» / Є. М. Мануйлов, О. В. Прудникова // Вісник Національного університету «Юридична академія України імені Ярослава Мудрого». – 2017. – № 1 (32). – С. 26-35.
5. Парахонський Б. О., Яворська Г. М. Зовнішня політика України в умовах міжнародного безпекового середовища: аналіт. доповідь. – К. : НІСД, 2015.
6. Світова гібридна війна: український фронт: монографія / за заг. ред. В. П. Горбуліна. – К; НІСД, 2017. – 496 с.
7. Черниш В. Що відбувається на Сході України. Ще раз про термінологію // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://osvita.mediasapiens.ua/media\\_law/law/](http://osvita.mediasapiens.ua/media_law/law/).
8. Racz A. Russia's Hybrid War in Ukraine: Breaking the Enemy's Ability to Resist The Finnish Institute of International Affairs [Електронний ресурс]. – 2015. – Режим доступу: [http://www.fiia.fi/publicacion/514/russia\\_s\\_hybrid\\_war\\_in\\_ukraine/](http://www.fiia.fi/publicacion/514/russia_s_hybrid_war_in_ukraine/).



## **ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕНЕРГЕТИЧНОЇ БЕЗПЕКИ КРАЇН В УМОВАХ СТАЛОГО РОЗВИТКУ**

До 2030 року кожен мешканець планети повинен мати доступ до надійних, безпечних та сталих джерел енергії. Частка відновлюваних джерел енергії має суттєво зрости, а темп покращення енергоефективності має подвоїтися до 2030 року [1].

Міжнародна співпраця має бути посилена задля покращення доступу до досліджень та технологій у сфері чистих технологій, включаючи технології відновлюваної енергетики, енергоефективності та сучасні більш чисті технології використання викопного палива, а також для стимулювання інвестицій в енергетичну інфраструктуру та чисті технології.

В Україні доступ до електроенергії мають 100% мешканців, однак частка відновлюваних джерел енергії та рівень енергоефективності економіки залишаються вкрай низькими [2].

Використання відновлюваних джерел енергії у виробництві електроенергії досягнуло 2,8% у 2015 році, порівняно з 0,8% десять років тому. Частка відновлюваної енергії, яка використовується у виробництві електроенергії збільшилася на 15,2% (+213 Терават-годин).

Найбільші приріст поновлюваних джерел енергії у виробництві електроенергії у 2015 році зафіксовано у Німеччині (+ 23,5%) та Китаї (+ 0,9%). Вітрова енергія залишається найбільшим джерелом поновлювальної енергії (52,2%), її приріст у 2015 році склав 17,4%, зокрема у Німеччині + 53,4%. Використання сонячної енергії зросло на 32,6%, зокрема в Китаї (+ 69,7%), США (+ 41,8%) і Японії (+ 58,6%). Китай обігнав Німеччину і США і став топ-генератором сонячної енергії в світі. Світове виробництво біопалива збільшилося всього на 0,9%, що значно нижче середнього 10-річного ПОКАЗНИКА. На Бразилію (+ 6,8%) і США (+ 2,9%) доводилося по суті, все чисте збільшення [3].

Викиди CO<sub>2</sub> від споживання енергії збільшилися у 2015 році на 0,1%. Зростання викидів було нижче середнього рівня в кожному регіоні, за винятком Європи і Євразії. США (-2,6%) і Росія (-4,2%) демонстрували найбільше абсолютне скорочення викидів, в той час як Індія (+ 5,3%) відзначилася найбільшим зростанням. Китайські викиди знизилися вперше з 1998 року [3].

Отже, дані паливно-енергетичних балансів більшості індустріальних регіонів країн ЄС показують, що альтернативні джерела енергії поки що не можуть скласти гідної конкуренції традиційним паливно-енергетичним ресурсам (ПЕР). В даний час в світі близько 80 % енергії виробляється з вуглеводнів: нафти, газу і вугілля. Однак є країни, які задовольняють свої потреби в ПЕР не за рахунок збільшення імпорту нафти і газу, а за рахунок використання інших альтернативних ресурсів (Японія, Німеччина, США). При дуже низьких обсягах запасів нафти, газу і вугілля вони мають високі обсяги використання атомної енергії, гідроенергії і поновлюваних джерел енергії [5].

На сьогодні в Україні існує ціла низка невирішених питань в енергетичному секторі. На наш погляд, поглиблення міжрегіонального співробітництва мало б сприяти освоєнню альтернативної енергетики (зокрема розробленню та освоєнню відновлюваних джерел енергії), забезпеченню енергопотреб країни первинними вуглеводними ресурсами та посиленню її енергобезпеки в цілому.

Україна належить до енергодефіцитних країн, оскільки за рахунок власних джерел первинних енергетичних ресурсів вона задовольняє свої потреби лише на 47—49%. За рахунок власного видобутку покривається 10-12% потреб у нафті та 20-25% — у природному газі [6]. Тому, розвиток міжрегіонального співробітництва саме в енергетичній галузі значною мірою вплине не тільки на вирішення проблем постачання енергоресурсів, а й на умови функціонування паливно-енергетичного комплексу України та її економіки в цілому.

Велика кількість енергетичних проектів в Україні виконується за підтримки ЄС по програмах «INOGATE», «ТРАСЕКА» та «TACIS». Наприклад, по програмах «TACIS» тільки на підвищення безпеки українських АЕС було виділено понад 110 млн.євро [7]. Підприємствами по цих проектах в Україні виступали провідні міжнародні компанії.

Сьогодні реалізується Другий газовий регіональний інвестиційний план 2014-2023 об'єднання балтійського ринку енергетичних ресурсів, виданий Європейською мережею операторів газотранспортних систем (ENTSOG), який був підготовлений такими національними операторами газотранспортних систем даного регіону, як: Gasum Oy (Фінляндія), AS EG Võrguteenus (Естонія), AS Latvijas Gāze (Латвія), GAZ-SYSTEM S.A. (Польща), Energinet.dk (Данія), Swedegas AB (Швеція) і AB Amber Grid (Литва) [8].

Слід зазначити, що активізація або подальший розвиток міжрегіонального співробітництва потребує чіткого визначення існуючих проблем та окреслення можливих сфер ефективною співпраці. Враховуючи надважливе значення газотранспортної системи (а саме її стабільного функціонування) для української економіки, очевидним є вектор співробітництва з країнами, які можуть стати ефективними інвесторами та сприяти модернізації й подальшій експлуатації вітчизняної ГТС. На шляху реалізації цього напрямку необхідно

вдосконалити нормативно-правову базу, яка стосується внесення змін до деяких законів України про реформування системи управління єдиною газотранспортною системою України. До того ж необхідно оголошення міжнародного конкурсу для залучення інвесторів.

З метою активізації співробітництва з європейськими країнами в енергетичній галузі, необхідно провести реорганізацію НАК «Нафтогаз України» у відповідності до Третього Енергетичного Пакету ЄС, створити окремі підприємства щодо управління магістральними газопроводами та підземними сховищами України.

Особливу користь матиме співпраця в галузі модернізації інфраструктури паливно-енергетичного комплексу й зокрема використання досвіду технічно продвинутих країн щодо: модернізації атомних та гідроелектростанцій; підвищення безпеки існуючих енергоблоків АЕС; збільшення власного видобутку вуглеводної сировини за рахунок використання більш сучасних технологій; підвищення енергоефективності за рахунок реалізації проєктів на альтернативних джерелах енергії (Clean Energy); будівництва і реконструкції житла за новими стандартами енергоефективності.

У східному напрямку корисним є створення партнерських відносин із Казахстаном, Туркменістаном, Азербайджаном та Грузією, насамперед в нафтогазовій сфері, маючи за мету створення євразійських транспортних коридорів; розвиток економічного співробітництва з Іраном, Іраком та Лівією в розрахунок на перспективу розробки їх нафтогазових родовищ.

Отже, міжрегіональне співробітництво України на рівні енергетичної галузі має суттєві перспективи, особливо враховуючи виділення чітких його пріоритетів. Необхідно укріплювати лідерство у транзитному транспортуванні енергоносіїв за рахунок капіталізації свого вигідного географічного розташування; розвивати експортний потенціал, насамперед, за рахунок збільшення експорту електроенергії, послуг з транспортування енергоносіїв, машин, обладнання та інших високотехнологічних товарів для потреб паливно-енергетичного комплексу; підтримувати транснаціональні проєкти транзиту закордонних енергоносіїв через територію України та участі українських компаній у будівництві об'єктів ПЕК, розвідці та освоєнні родовищ нафти та газу за кордоном і освоєння українських родовищ вуглеводнів іноземними компаніями, насамперед, на основі угод про розподіл продукції.

#### Література:

1. Цілі сталого розвитку 2016-2030 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.un.org.ua/ua/tsili-rozvytku-tysiacholittia/tsili-staloho-rozvytku>
2. Key world energy statistics [Electronic resource]. – Paris: IEA Publications, 2016. – 80 p. // International energy agency [Official website]. – URL: <http://www.iea.org/publications/freepublications/publication/KeyWorld2016.pdf>
3. BP Statistical Review of World Energy 2016 [Electronic resource]. – London: BP Publications, 2016. – 48 p. // BP [Official website]. – URL: <http://www.bp.com/content/dam/bp/pdf/energy-economics/statistical-review-2016/bp-statistical-review-of-world-energy-2016-full-report.pdf>
4. Макогон Ю.В. Инновации в сфере энергетики в Украине / Ю.В. Макогон // Збірник наукових праць УкрДГРІ. № 3/2016. – С 110-120
5. Курбанов Р.А. Структура энергетического сектора и вопросы международно-правового регулирования энергетики Североамериканских государств / Р.А. Курбанов // Международное право. — 2013. - № 4. - С.201-228.
6. Саприкін В. Стан та перспективи міжнародного співробітництва України в енергетичній сфері [Електронний ресурс] / В. Саприкін // Дзеркало тижня. – Режим доступу: [http://gazeta.dt.ua/ECONOMICS/stan\\_ta\\_perspektivi\\_mizhnarodnogo\\_spivrobitnitstva\\_ukrayini\\_v\\_energetichniy\\_sferi.html](http://gazeta.dt.ua/ECONOMICS/stan_ta_perspektivi_mizhnarodnogo_spivrobitnitstva_ukrayini_v_energetichniy_sferi.html)
7. Міжрегіональне співробітництво у системі нової регіональної політики України. Аналітична доповідь [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.niss.gov.ua/content/articles/files/Mezregion\\_spivr-1b211.pdf](http://www.niss.gov.ua/content/articles/files/Mezregion_spivr-1b211.pdf)
8. Офіційний сайт Міністерства енергетики та вугільної промисловості України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://mre.kmu.gov.ua>
9. Україна в енергетичній сфері: стан та перспективи міжнародного співробітництва [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://nauka.kushnir.mk.ua/?p=54398>

### GEORGIA'S FOREIGN TRADE SIMULATION MODEL

Any gravitational model contains the variables  $X_{\alpha}$   $\alpha = (1..n) \rightarrow$  and the coefficients  $b_{(r)k}$   $k = (1..m) \rightarrow$ . The value of  $X_{\alpha}$  is known or calculated on the basis of known data, such as: GDP, the distance between countries, the elasticity coefficient, etc. The definition of  $b_{(k)}$  is a laborious process. When developing the gravity model of Russia's foreign trade, the systematized and processed data for 2004-2015 were beaten. trade with 220 countries and territorial units of the world [1].

We set a task - to find or develop a method that with the least labor and time costs to allow:

Assess the applicability of the selected or modified general gravity model;

Determine the optimal value of  $b_{(k)}$  and thereby develop a specific model of the interrelationship between the two countries in the process of foreign trade;

Based on the developed model, to investigate the impact of the change in exports / imports on the runway of Georgia:

We have taken the objects of research on the basis of the model of I. Zard and J. Tinberger developed by us Gravitational models of foreign trade of Georgia SAQ1 and SAQ2b which in logarithmic form have the form:

Model SAQ1:

$$Q_{(i,j)} = Lnb1 + b2 * Ln(X1) - b3 * ln(X2) + b4 * X3 + b5 * X4 + b6 * X5 + b7 * X6 + b8 * X7$$

Model SAQ2:

$$Q_{(i,j)} = Lnb1 + Ln(X1) * b2 - ln(X3) * b3 + b4 * ln(X2) + b5 * X4 + b6 * X5 + b7 * X6 + b8 * X7$$

In SAQ1 and SAQ2, the notation used has the following meaning:

$Q_{(i,j)}$  - The volume of export / import from the country (Georgia) in the j-country during the period t;

$D_{(i,j)}$  - Distance between the i-th country (Georgia) and the j-th country in km;

$[X1]_{i,j}$  - GDP of the ith country (Georgia) in the period of time t;

$[X2]_{j,t}$  - GDP of the j-th country of the respondent in the period of time t;

$[X3]_{(i,j)}$  - The presence of a common land border between the ith country (Georgia) from the j-th country of the respondent;

$[X4]_{(i,j)}$  - Possibilities of cargo transportation by sea routes between the ith country (Georgia) from the jth country of the respondent;

$[X5]_{(i,j)}$  - Presence of trade preferences between the ith country (Georgia) from the j-th country of the respondent;

$[X6]_{(i,j)}$  - Historical and cultural ties between the i-th country (Georgia) from the j-th country of the respondent;

$[X7]_{(i,j)}$  - Political relations between the i-th country (Georgia) from the j-th country of the respondent;

The distance between countries is the distance between the capitals of these countries. The values of X1, X2 are taken from [4, 5]. By analogy [2], X3, X4, X5 take 2 values 1 - availability: boundaries, possibilities of transporting goods along sea routes, trade preferences, 0 - otherwise. X6, X7 I accept 3 values: 1 - good attitude; 0,5 - average; 0 is bad.

In the simulation mode, the optimal value of  $b_{(j)}$   $j = (1..m)$  is determined by solving the non-linear optimization problem.[2]

Given:the minimum and maximum values of  $b_{(k)}$   $k = (1..m) \rightarrow$ ,  $minb_{(k)} = 0.0001$ .  $maxb_{(k)}$  in the simulation mode is advancing expertly. We choose  $b_{(k)}$  at which the estimated maximum value of  $Q_{(i,j)}$  is on the average 5 times greater than the actual value of  $Q_{(i,j)}$ ;

$$[X_{(i)} \geq 0] \quad i = (1..n) \rightarrow$$

It is necessary:

Search for such  $b_{(k)}$   $k = (1..m) \rightarrow$   $minb_{(k)} \leq b_{(k)} \leq maxb_{(k)}$  for which  $Q_{(i,j)}^{(t, \sigma)} - Q_{(i,j)}^{(t, \cdot)} \leq \sigma$ .  $\sigma$  calculation error and it is <3%.

The model is developed for all the countries of respondents for export and for import.

After the development of a specific gravity model, the applicability of the selected model is assessed elementarily and the effect of changes in the volume of exports / imports on Georgia's GDP is studied.

Obtaining the results of modeling allows formulating strategies for changing the volume of Georgia's exports / imports. The development of a specific gravity model, the formation of a set of solutions to determine the strategy for changing the structure and the volume of export / import is carried out using the computer program developed by us - the SAGAREO 1.0 simulator.

Finding the optimal value  $b_{(k)}$   $k = (1..m) \rightarrow$  and solving the optimization problem is done using Solver.

#### List of references:

1. Chernov NA The Foreign Trade of Russia: The Gravitational Approach, Bulletin of the University No. 4, 2017. UDC 339. <https://cyberleninka.ru/article/v/vneshnyaya-torgovlya-rossii-gravitatsionnyy-podhod>
2. T Munjishvili, A Mikaberidze The computer simulator-a modern training method of objects of an economic profile; Journal of Fundamental and Applied Sciences 10 (4S), 229-233

**LOMIA T.,**  
PhD student  
faculty of economics and business  
Ivane Javakhishvili Tbilisi state university  
(Georgia)

## ENVIRONMENTAL POLICY FACING THE MODERN CHALLENGES

The world economy has long been intensely developing and environmental products as well as the production factors and resources are limited (for example, clean water, air, forests, land cover, etc). Everything that was free in the past centuries for humanity, today it is paid and restricted to the society. Many of the environmental products provide us with great expenses and low quality.

Nevertheless, there is still no comprehensive assessment system (pricing system) for their use. For this, the initiatives raised by the developed countries are not enough. The efforts of the world community are needed for the establishment of an international national policy that ensures frugality and great deal of responsibility toward the environmental resources. Incorrect distribution policy in the economy can cause environmental damage. It leads to negative external effects, and the public have to reimburse the expenses. Market mechanism cannot always provide effective distribution of resources. That's why we must consider environmental policy as the state's primary task. At the same time, the creation of environmental policy frameworks, on the one hand, can prevent the wrong distribution of the limited environmental resources (economic work) and on the other, simply defending the nature of the existence of human society (constitutional-legal task) [1, p.119].

The EU defines the environmental policy of the state as a set of measures that keeps the state of the environment and improves, that

- Maintaining and expanding free space for the development of future generations and diverse wild species (damaging prevention measures)
- The risk of probable harm to environmental media and products for people, animals and plants, nature and environmental damages are getting reduced (damages prevention measures)
- Environmental damage will decrease (measures of damage restriction) and
- The damage to the environment has been eradicated

The environmental policy affects other areas of economic policy (such as an economic growth policy, transport policy, energy policy, agrarian policies, etc.) which in turn makes a strong influence over the environmental policy as well. In addition to that, the fundamental goals of environmental policy are directly connected with the aims of other economic policies which very often lead to the various confrontation of ideas and have always been the subject of serious discussion.

From the 1990s, the discussions on the connection between the environmental goals, the growing population and the challenges of employment have begun over again. Economic stability or economic growth? (Economy against the economic growth). The ecosystems of developed countries have absolutely controversial opinions regarding the mentioned subject, especially when it comes to the so-called "magic polygon" which signifies the opposing ideas between the goals of environment protection, economic growth and employment [1, p.144].

The advocates of economic growth emphasize the negative effects of increase of environmental expenditures and denote the environmental protection as the so-called "Job killer". The mentioned process may result in the negative affect in a short-term period however; empirical studies confirm that environmental protection and economic growth hugely determine each other in the long term perspectives.

Environmental protection is not only the matter of high expenditures but it is a strong innovative potential. The realization of high standards leads to the competitive advantages in the market (in terms of Schumpeter's "pioneering profits").

Thus, the world market of environmental protection techniques shows high growth potential.

### List of references:

1. Gvelesiani R., Gogorishvili I., Economic policy, book II, publishing house, "universali", Tbilisi, 2012.
2. Gvelesiani R., Gogorishvili I., Decision-making technology in the economic policy, publishing house, "universali", Tbilisi, 2018.
3. Wicke L, Umweltoekonomie, 4., ueberarb. u. aktualisierte Aufl., Muenchen 1993.
4. <http://www.moe.gov.ge/en/search?que=environmental+protection>
5. <http://www.eprc.ge/index.php?a=main&pid=1682&lang=eng&stext=environmental>

## **МЕТОДЫ БОРЬБЫ С КОРРУПЦИЕЙ. МИРОВОЙ ОПЫТ И ВОЗМОЖНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ЕГО В УКРАИНЕ**

91% граждан Украины считают коррупцию серьезной проблемой государства, а 61% - убеждены в том, что это наиболее серьезная проблема, которая мешает развитию страны.

Коррупция— термин, обозначающий обычно использование должностным лицом своих властных полномочий и доверенных ему прав, а также связанных с этим официальным статусом авторитета, возможностей, связей в целях личной выгоды, противоречащее законодательству и моральным установкам.

Виды коррупции:

- Бытовая коррупция порождается взаимодействием рядовых граждан и чиновников. В неё входят различные подарки от граждан и услуги должностному лицу и членам его семьи. К этой категории также относится кумовство (непотизм).
- Деловая коррупция возникает при взаимодействии власти и бизнеса. Например, в случае хозяйственного спора, стороны могут стремиться заручиться поддержкой судьи с целью вынесения решения в свою пользу.
- Коррупция верховной власти относится к политическому руководству и верховным судам в демократических системах. Она касается стоящих у власти групп, недобросовестное поведение которых состоит в осуществлении политики в своих интересах и в ущерб интересам избирателей.

У коррупции существуют 2 формы, которые определяют её проявление в обществе:

- высшая (возникает на высших уровнях власти, среди политических деятелей, государственных служащих, к таким явлениям относят подкуп населения за голоса на выборах, а также расходом финансов и материальных ценностей для достижения собственных целей);
- низовая (может процветать на уровне государственных и частных предприятий в городе, районе, поселении. Данная ситуация обычно проявляется в случае дачи взятки за предоставление каких-либо услуг или благ).

Цена коррупции велика и затрагивает все сферы жизни общества.

*Политическая сфера.* Коррупция лишает легитимности демократические институты и является серьезнейшим препятствием в реализации принципа верховенства права.

*Экономическая сфера.* Коррупция истощает национальное богатство. Достояние всего общества начинает работать лишь на узкую группу лиц без учета интересов общества. Коррупция существенно изменяет расстановку сил на рынках и препятствует нормальной рыночной конкуренции, в то же время очевидно снижая экономическую инвестиционную привлекательность государства.

*Социальная сфера.* Коррупция серьезно снижает уровень доверия населения власти. Власть зачастую игнорирует требования общества и фокусируется лишь на самообогащении. Взятничество становится нормой жизни.

*Экологическая сфера.* Коррупцированная власть игнорирует тот вред окружающей среде, который наносит производство, поскольку имеет прямую материальную заинтересованность от проектов. Долгосрочные последствия не интересуют властные органы, поскольку власть заинтересована только в краткосрочных преимуществах для себя.

Наиболее уязвимыми для коррупции являются следующие области государственной деятельности:

- ✓ таможенные службы: пропуск через границу запрещённых к перевозке товаров; возврат конфискованных товаров и валюты; занижение таможенных пошлин; занижение таможенной стоимости товаров; необоснованные отсрочки таможенных платежей;
- ✓ медицинские организации: закупка оборудования и лекарств по завышенным ценам; выдача несоответствующих действительности медицинских заключений; приоритетное обслуживание одних граждан за счёт других;
- ✓ автоинспекции: необоснованное предоставление лицензий (водительских прав, справок о прохождении техосмотра); отсутствие законного наказания для нарушителей правил пользования дорогами; фальсификация сведений и выводов о дорожно-транспортных происшествиях в пользу заинтересованных лиц;
- ✓ судебные органы: предвзятое рассмотрение обстоятельств дела; принятие неправосудных решений; нарушение процессуальных норм; противоположные решения различных судов по одному и тому же делу; использование судов в качестве инструмента рейдерства;
- ✓ налоговые органы: невзимание налогов в полном объёме; возвращение НДС; вызванная конкурентами проверка и остановка производства;
- ✓ правоохранительные органы: возбуждение и прекращение уголовных дел, а также направление их на дополнительное расследование; отсутствие законного наказания за правонарушения различной тяжести;

- ✓ ліцензування і реєстрація підприємницької діяльності;
- ✓ громадські поставки;
- ✓ розподіл землі;
- ✓ призначення на державні і муніципальні пости

На сьогоднішній день невідомі методи в педагогіці і менеджменті, які б гарантували, що людина буде ідеальним чиновником. Однак існує багато країн з дуже низьким рівнем корупції.

Достатньо «чистими» в відношенні корупції країнами, сформованими на державному рівні антикорупційну стратегію, є Фінляндія, Данія, Нова Зеландія, Ісландія, Сінгапур, Швеція, Швейцарія, Великобританія, Ізраїль, США, Німеччина, Японія.

Система боротьби з корупцією в таких країнах включає, зокрема, наступні ключові процедурні і інституційні заходи:

— систему моніторингу можливих точок виникнення корупційних дій в державних і громадських організаціях.

— систему вибору осіб на посади, небезпечні з точки зору корупції;

— систему покарань за корупційні дії, при цьому основним засобом є заборона працювати в державних організаціях і втрата всіх соціальних пільг.

— систему поощрень позитивних дій посадовців, спрямовану на те, щоб чиновнику і в матеріальному, і в моральному було вигідно вести себе чесно і ефективно.

Україна, як європейська країна також намагається прикладати зусилля для боротьби з корупцією.

Кабінет міністрів України затвердив план заходів по реалізації Стратегії комунікацій в сфері запобігання і протидії корупції в 2018 році. Зокрема, план передбачає: впровадження системи моніторингу і оцінки ефективності антикорупційних комунікацій в центральних органах влади, державних органах і силових відомствах; проведення регулярних медіа-заходів по антикорупційній темі в госорганах; популяризацію системи електронних послуг і інші заходи.

Державі слід активно вести боротьбу з корупційними злочинами, проводити комплекс заходів по запобіганню корупції. Щоб зробити навіть невеликий правильний крок до ліквідації корупції, необхідно провести ряд антикорупційних заходів. Найголовніше – це організувати боротьбу з корупцією на всіх її рівнях, знищити умови і обставини, сприятливі для корупції, зменшити вигоду для обох сторін, учасників в корупційній угоді. Збільшити виявлення корупційних дій, суворо і наочно карати за завдану їми шкоду, і, нарешті, створити атмосферу громадського неприязня корупції в усіх її проявах.

#### Література:

1. Андрианов, В. Д. Коррупция как глобальная проблема. История и современность / В.Д. Андрианов. - М.: Экономика, 2016.
2. [https://ru.wikipedia.org/wiki/Коррупция\\_на\\_Украине](https://ru.wikipedia.org/wiki/Коррупция_на_Украине)
3. <https://www.korrupsioon.ee/ru/chto-takoe-korruptsiya>
4. [https://pidruchniki.com/1154052548246/pravo/ponyattya\\_koruptsiya\\_koruptsiyne\\_diyannya\\_koruptsiyne\\_pravoporushennya](https://pidruchniki.com/1154052548246/pravo/ponyattya_koruptsiya_koruptsiyne_diyannya_koruptsiyne_pravoporushennya)
5. <http://kodeksy.com.ua/ka/dictionary/k/korrupsiya.htm>

**ЧЕРНІЧЕНКО Г.О.,**

д.е.н., професор кафедри раціонального природокористування та охорони навколишнього середовища

Маріупольський державний університет

**БЕСПАЛОВ С.І.,**

студент ОС «Магістр» спеціальності «Екологія»

Маріупольський державний університет

(Україна)

## ШЛЯХИ МОДЕРНІЗАЦІЇ ЕКОЛОГІЧНОГО ОПОДАТКУВАННЯ ДЛЯ УКРАЇНИ

У зв'язку з євроінтеграцією України, перед суспільством постає ряд питань у сфері екологізації життя всієї країни. Так важливу роль набуває реалізація цілей екологічної політики ЄС. Серед них: збереження, захист і поліпшення якості навколишнього середовища, охорона здоров'я людини, раціональне використання природних ресурсів. Одним із головних принципів екологічної політики ЄС є попередження екологічної шкоди. Тож на даний момент є актуальною розробка нових методів економічного стимулювання зменшення антропогенного навантаження на навколишнє середовище.

На сьогоднішній день досить гостро постало питання збільшення розміру екологічного податку (далі – ЕП) у зв'язку з розглядом ВРУ змін до Податкового та Бюджетного кодексів України. Основним лейтмотивом є підвищення ставки екологічного податку для підприємств у 25 разів, а саме з 1 січня 2019 року замість 0,41 грн. за тону, яку сьогодні сплачують підприємства за викиди вуглекислого газу, буде становити 10 грн. за тону викидів. Планують також поступове підвищення цієї ставки до 30 гривень за тону до 2023 року. Як зазначають сучасні політики та економісти через запровадження таких змін може виникнути ситуація, коли за нестійкого економічного стану підприємств це може призвести до зриву виплат податку або ж позначиться на економіці самих підприємств. Плюс до всього викликає побоювання цифра, яка особливо позначиться на дрібних і середніх підприємствах.

До того ж, підвищення ЕП у будь-якому разі ляже на собівартість продукції та позначиться на конкурентоспроможності підприємств. Це торкнеться, перш за все експорту товарів. Розмір податку буде, звичайно, впливати на ціну. Необхідно буде аналізувати європейський ринок та здійснити прогноз того питання чи зможе українська продукція там здійснювати належну конкуренцію, і як це позначиться на загальному обсязі прибутку.

З іншого боку, є заходи по зниженню рівня викидів, однак, вони є дуже дорогими, а за складної ситуації із кредитуванням у країні підприємства просто не зможуть здійснювати необхідні заходи. То що ж залишиться? Тіньова економіка, банкрутство та плин підприємств за кордон. Не маючи в країні фонду (кошти якого спрямовувалися б на модернізацію підприємств для зменшення викидів) підприємства начебто і стимулюються, але вони не будуть розуміти, де їм брати гроші на екологічну модернізацію. Нам потрібен певний кредитний фонд, який би підживлювався цими грошима з ЕП і давав можливість підприємствам брати підйомні кредити. Деякі країни пішли цим шляхом. Вони дають своїм підприємствам під екологічну модернізацію кредити - або безвідсоткові, або під незначний відсоток.

Загалом, запровадження збільшення екологічного податку в реаліях українського сьогодні, більше схоже на латання дірок державного бюджету, аніж на спрямовані дії законодавця по покращенню екологічної ситуації в країні.

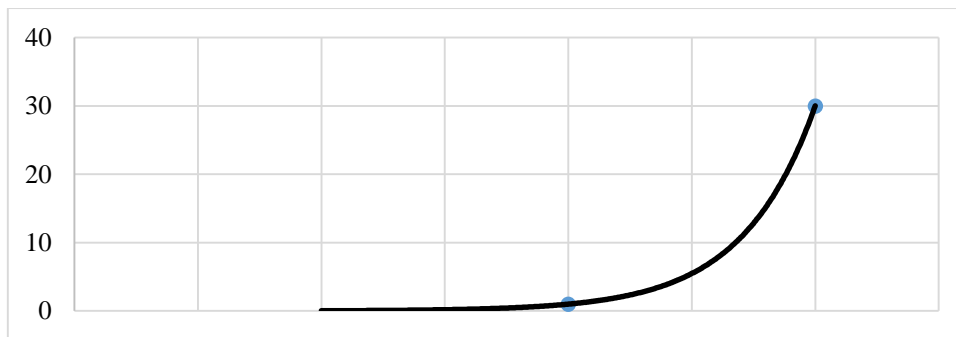
Також для поліпшення сформованої в Україні ситуації стосовно екологічного оподаткування взагалі та енергетичного, зокрема, необхідно змінити сучасну систему оподаткування. Так, важливим в питанні проведення державної екологічної політики через фіскальні інструменти є наявність можливості для платників податків заощадити кошти за рахунок використання есо-friendly технологій (технологій зі зменшеним негативним антропогенним впливом). Необхідно створити умови для суб'єктів природокористування, при яких використання есо-friendly технологій і матеріалів стає рентабельним. Це створює певну проблему, оскільки виникає конфлікт інтересів між державою, метою якої, в тому числі, є поповнення державного бюджету через надходження податків, і суб'єктами господарювання та природокористування, мета яких полягає в отриманні максимального прибутку.

В даній ситуації виникає необхідність враховувати інтереси обох сторін і знайти компромісне рішення. Податкове законодавство має лавірувати між потребами бізнесу і держави. Так, відносно держави позиція не однозначна, оскільки держава так само зацікавлена в збереженні навколишнього середовища і своїх природних ресурсів. При цьому нераціональне використання ресурсів може завдати не менший, а, як показує практика, більший економічний збиток, ніж втрати від зменшення податкових ставок. Друга сторона цього питання представлена куди як більш численною кількістю суб'єктів природокористування і господарювання. Важливо відзначити, що різні підприємства можуть кардинально відрізнятися як за обсягами продажів і прибутку, так і за рівнем впливу на навколишнє природне середовище.

Повертаючись до особливостей і відмінностей серед підприємств, очевидним є той факт, що енергетичні витрати можуть сильно відрізнятися навіть в рамках підприємств, що виробляють ідентичну продукцію. Ця різниця буде обумовлена ефективністю технологічного процесу і обладнання, що використовується в ньому. Саме ця особливість виробництва і дозволяє створити такі умови, при яких есо-friendly виробництво здатне отримати більший прибуток у порівнянні зі звичайним. Досягнення саме таких умов і має стати метою державної політики в питанні екологічного оподаткування. Отже, має бути розроблено податкове законодавство, яке буде:

- враховувати різницю в антропогенному навантаженні, що виходить від підприємства;
- враховувати різницю розмірів підприємств та обсягів викидів;
- створювати умови для рентабельності есо-friendly технологій.

Рішенням цього питання може стати оподаткування з динамічної ставкою. Головною особливістю енергетичного і екологічного оподаткування повинна бути динамічна ставка, яка збільшується пропорційно збільшенню обсягів викидів підприємства. Але при цьому збільшення повинно відбуватися не лінійно, а експоненціально. Збільшення розміру ставки представлено на рис. 1, де по осі Х представлено обсяги викидів (т), а по осі У – ставка податку (%).



**Рис 1. Експоненціальне збільшення ставки енергетичного податку**

Такий підхід дозволяє створити умови, при яких кожна додаткова тонна викидів понад обсяги певних нормативами вартувати все більше.

Екологічне податкове законодавство так само має крім фіксованих цін за тону викидів використовувати процентну частку від прибутку підприємства. Це нівелює різницю при якій для великих підприємств, особливо експортоорієнтованих, виплата екологічного податку не є вагомим аргументів на користь покупки сучасного обладнання, так як їх прибуток легко перебиває в натуральному обчисленні витрати на екологічні виплати. Інакше кажучи, чим більше у підприємства прибуток, тим менше в процентному співвідношенні складає частина екологічного податку. Для створення повноцінних умов для впровадження екологічних технологій держава може піти шляхом перенесення частини від податку на прибуток в екологічний податок.

На практиці це може виглядати наступним чином: податок на прибуток знижується на 5% але при цьому вводиться новий податок на викиди вуглекислого газу з динамічної ставкою. Підприємства викидають менше 10 тонн CO<sub>2</sub> в рік не платять цей податок інші ж потрапляють в одну з декількох груп останньої з яких ставка становить 15% від прибутку. Таким чином підприємства, які знаходяться в групах з низьким рівнем емісії, не тільки не платять цей податок зберігаючи кошти, але й отримують додатковий прибуток через зниження податку на прибуток. Друга група підприємств не несуть збитків так як в сплату даного податку необхідно віддати 5% прибутку, але при цьому і не отримують додаткового прибутку. І в третій групі підприємства і виробництва знаходяться в групі з високим рівнем забруднення лише зазнають збитків на тлі перших друг груп тому їх ставка вище 5%. Поєднання цих принципів може дозволити створити такий економічний клімат в державі при якому використання есо-friendly технологій не тільки не буде збитковим, а й буде приносити прибуток, що в свою чергу, створить новий ринок з розробки та виробництва таких технологій.

#### Література:

1. Податковий кодекс: кодекс України № 2755-VI від 02.12.2010 року. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/card/2755-17>

**ЧЕЧЕТА Н.О.,**

асистент кафедри  
раціонального природокористування та  
охорони навколишнього середовища  
Маріупольський державний університет  
(Україна)

### ВИДОБУТОК КОРИСНИХ КОПАЛИН: ЕКОЛОГО-ПРАВОВИЙ АСПЕКТ

Корисні копалини – природні мінеральні речовини, які можуть використовуватися безпосередньо або після їх обробки [1].

Корисні копалини за своїм значенням поділяються на корисні копалини загальнодержавного і місцевого значення. Віднесення корисних копалин до корисних копалин загальнодержавного та місцевого значення здійснюється Кабінетом Міністрів України за поданням центрального органу виконавчої влади, що забезпечує формування державної політики у сфері охорони навколишнього природного середовища [2].

Видобування корисних копалин – процес добування корисних копалин з надр в результаті їхньої розробки.

Гірнична промисловість чинить великий вплив на навколишнє природне середовище. Діяльність підприємств видобувної галузі створює небезпеку виникнення надзвичайних ситуацій та є причиною забруднення довкілля. Велику увагу треба приділяти дотриманню законодавства та заходів стосовно забезпечення екологічної безпеки

Тверді корисні копалини добувають в основному двома способами:



– підземним (видобуваються копалини, які залягають на великій глибині в надрах землі (вугілля) з допомогою споруди підземних шахт. Шахтний спосіб видобутку корисних копалин вважається найбільш небезпечним для життя працівників таких підприємств).

– відкритим (видобуваються мінеральні ресурси, які знаходяться на поверхні земної кори або ж залягають неглибоко в надрах (пісок, крейда, вапняк, торф та ін) за допомогою процесу створення на родовищі котлованів, які називаються розрізами або кар'єрами).

Корисні копалини рідкого і газоподібного типу добувають способом фонтануванням і відкачуванням з свердловин.

До законодавчих та нормативно-правових актів, які *регулюють* видобуток корисних копалин належать: Закон України «Про охорону навколишнього природного середовища», «Кодекс України про надра», «Гірничий закон України» та відповідні до них акти, які видаються. Природоохоронна діяльність регламентується Кодексом України про надра, Земельним та Водним кодексами, Законом України «Про охорону навколишнього природного середовища», Гірничим законом України. Важливу роль у перевірці дотримання даних нормативно-правових актів відіграє Державна служба геології та надр України.

Відповідно до Гірничого закону України та Кодексу України про надра, порушення гірничого законодавства та законодавства про надра тягне за собою дисциплінарну, адміністративну, цивільно-правову та кримінальну відповідальність.

Основними вимогами до проведення гірничих робіт згідно Гірничого закону є:

– застосування прогресивних, безпечних і нешкідливих способів підготовки та розробки родовищ корисних копалин;

– постійне підтримання діючих гірничих виробок, видобутку та транспортування корисних копалин у стані, визначеному правилами технічної експлуатації та правилами безпеки;

– створення системи заходів щодо безпечної діяльності під час проведення гірничих робіт;

– раціональне видобування, використання корисних копалин і охорона надр;

– дотримання гранично допустимих нормативів викидів і скидів забруднюючих речовин у довкілля;

– забезпечення радіаційної та екологічної безпеки під час проведення гірничих робіт;

– забезпечення максимально можливої виїмки корисних копалин при сучасних технологіях;

– приведення земельних ділянок, що вивільнюються гірничими підприємствами після їх ліквідації або консервації, у стан, придатний для використання за призначенням [1].

Також даний закон зазначає основні екологічні вимоги у сфері проведення гірничих робіт є:

– розташування виробничих підрозділів гірничого підприємства, складів корисних копалин і відвалів порід з урахуванням можливості проведення профілактичних заходів щодо запобігання їх самозайманню;

– застосування екологічно безпечних гірничих технологій;

– впровадження передових технологій проведення гірничих робіт та очищення стічних вод і відпрацьованого повітря;

– раціональне використання мінеральних відходів порідних відвалів (сховищ) для повторної переробки на основі широкого застосування новітніх технологій;

– організація санітарно-захисної зони між гірничим підприємством і жилими будівлями відповідно до законодавства;

– запобігання осіданню, підтопленню, заболочуванню, засоленню, висушенню та забрудненню відходами виробництва поверхні землі;

– запобігання несприятливому впливу водовідведення з гірничих виробок на рівень ґрунтових вод і поверхневі водні об'єкти;

– зниження рівня викидів, скидів речовин, що забруднюють довкілля у процесі гірничого виробництва, та вжиття заходів щодо запобігання аварійним ситуаціям, пов'язаним із залповими та раптовими викидами і скидами;

– своєчасне проведення рекультивациі земель;

– додержання інших вимог, передбачених законодавством про охорону навколишнього природного середовища [1].

Видобуток корисних копалин обумовлює: накопичення відходів видобутку, виснаження надр, утворення значної площі неродючих земель, виникнення небезпечних подій геологічного характеру.

Варто зазначити, що у вирішенні проблем видобутку корисних копалин та охорони надр велике значення має формування дієвої системи державного управління і регулювання природокористуванням та екологічною безпекою на усіх рівнях, а також здійснення комплексу необхідних заходів.

#### Література:

1. Гірничий закон [Електроний ресурс]: Закон України: прийнятий Верховною радою України 06.10.1999, № 1127-XIV // Верховна Рада України. Законодавство України. – Режим доступу <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/132/94-%D0%B2%D1%80>

2. Про надра [Електроний ресурс]: Закон України: прийнятий Верховною радою України 27.07.1994, № 132/94-ВР // Верховна Рада України. Законодавство України. – Режим доступу <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1127-14/ed20181104>

## ТРАНСФОРМАЦИЯ ЭКОНОМИКИ УКРАИНЫ И ФОРМИРОВАНИЕ НОВОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ МОДЕЛИ-SHARING ECONOMY

**Sharing economy** – экономическая модель, основанная на совместном использовании человеческих, физических и интеллектуальных ресурсов, которая включает совместное создание, производство, распространение, торговлю и потребление товаров и услуг различными людьми и организациями. Эта экономическая модель представляет собой трансформацию классической экономики XX века – экономики индивидуального потребления и владения в экономику совместного пользования, но не владения. **Sharing economy** прошла 5 этапов от Second hand sharing- обмен одеждой и книгами в библиотеках до Conscious sharing-изменения ценностных ориентиров и выбор модели потребления, где исключаются посредники. Сегодня рынок sharing economy или экономики совместного потребления активно набирает обороты во всем мире. В 2014 году объем шеринг-экономики составлял 14 млрд. долларов, то к 2025 году он составит 335 млрд. долларов. В контексте этого необходимо определить «точки роста» экономики обмена в ближайшем будущем и проследить трансформацию классической модели экономики Украины в новую модель **-sharing economy**.

### Основные направления создания sharing economy в промышленности Украины.

**Краудсорсинг.** Основным направлением экономики обмена, которые могут использовать предприятия и фирмы для решения инженерных задач является краудсорсинг, основанный на привлечение к решению проблем творческих способностей, знаний и опыта людей со всего мира. Для Украины актуальность *краудсорсинга* в том, что организация такого проекта будет стоить дешевле оплаты профессионального исполнителя.. В ходе работы проекта Smoke Free Kyiv- создана и продолжает наполняться Google-карта киевских заведений.

**Фриланс.** В будущем фрилансер или внештатный работник частично или полностью заменит постоянных рабочих на предприятиях и фирмах. Шеринг-экономика дала возможность работать по найму, и не обязательно быть привязанным к конкретному работодателю на долгосрочную перспективу. Ведущая фриланс-платформа в Украине является Freelancehunt.com.

### Возможности развития «долевой» экономики в сельском хозяйстве Украины.

**Совместное использование сада** – это возможность выращивать сельскохозяйственные культуры сообща при совместной обработке земли. Платформа «Сады 31В1: совместный огород в центре Киева» призвана привлечь жителей города к созданию огорода в своих домах.

**Проект распределения животных нуждающимся семьям во всем мире.** Семьи, которые получили сельскохозяйственных животных, делятся потомством с другими бедными семьями. С 2000 года Международный благотворительный фонд Heifer Project International реализует в Украине 13 проектов поддержки развития сельских общин, еще 5 находятся в стадии разработки.

### Формирование sharing economy в финансовой сфере Украины.

**Crowdfunding** - это практика финансирования проекта или предприятия путем привлечения небольших денег от большого количества людей, как правило, через Интернет. В Украине используют международные краудфандинговые платформы, такие как Kickstarter, Indiegogo и GoFundMe, и созданы отечественные, такие как Украинская биржа благотворительности, Спильнокошт, GoFundEd.

**Кредитование P2P (peer-to-peer)** — способ заимствования средств между лицами, не связанными между собой, без привлечения финансового посредника (банка, кредитного союза и т.п.). Объем рынка P2P-кредитования со времени запуска в Украине этой услуги достиг 5 млрд. грн. Инвестиционные возможности на платформе P2P-кредитования можно буквально с 500 гривен. При этом инвестор может зарабатывать от 36% до 120% в зависимости от выбранной инвестиционной стратегии. В Украине платформой прямого p2p-кредитования без посредников стал FINHUB, национальная платежная система "Украинский платежный "ПРОСТИР".

### Развитие шеринг-экономики в сфере услуг Украины.

**Продовольственный банк.** Основная цель таких банков собирать продукты с поврежденной упаковкой и отправлять в столовую, где питаются социально незащищенные слои населения. В Украине, как и по всему миру, супермаркеты продают по сниженным ценам подпорченные овощи и фрукты и бесплатно отдают в благотворительные фонды продукты с истекающим сроком годности.

**Свопы одежды** представляет собой тип swarmeet , где участники обмениваются одеждой, которую они уже не будут носить. Сделки с одеждой считаются не только хорошим способом пополнить свой гардероб, но и считаются актом экологии.

**Бесплатная утилизация** - это акт раздачи ненужных предметов другим, а не утилизации их на свалках. В Украине международная платформа OLX предлагает быстрый способ покупать, продавать или

обмениваться товарами, которые были в употреблении. OhMylook — это сервис обмена и аренды брендовых коктейльных и вечерних платьев в Украине.

**Одежда-шеринг ("секонд-хенд")** — это розничная продажа европейской одежды по украинским ценам. В 2013 году Украина в странах ЕС закупила секонд-хенда больше, чем на 130 млн.гр. В этой сфере работает 350 тысяч человек.

#### **Развития новой модели экономики Украины в сфере туризма.**

Перспективы развития шеринг-экономики в туризме является поиск путешественников и местных гидов через онлайн-платформу. В Украине действуют платформы «Путешествуй по Украине», «Спутник» на которых путешественники находят проводников, готовых продемонстрировать свои знания города.

#### **Sharing economy в сфере недвижимости Украины.**

**Аренда жилья, то есть временное пользование жильём. Airbnb-** частная глобальная компания, которая управляет онлайн-рынком и гостиничным сервисом, доступным через его веб-сайты и мобильные приложения. Хозяева квартир на Airbnb зарабатывают на свободной комнате или квартире вместо того, чтобы она простаивала.

**Коворкинг-пространства.** Коворкинг представляет собой совместное пользование офисом. Основным фактором, стимулирующим коворкинг, является растущая часть независимых работников.. Одним из первых в 2013 году в Киеве появилось креативное пространство «Часопис», антикафе «Времени вагон», «Циферблат», коворкинг-центр «Голосеевский», Startup Ukraine, Freud House, коворкинги в университетах КПИ и КНУ.

**Биржа жилья или обмен жилья,** обе стороны предлагают друг другу дома в течение определенного периода времени. Биржа SMARTRAVEL в Украине предлагает путешественникам обмен домами при более низкой стоимости жилья.

#### **Внедрение Sharing economy в транспортную систему Украины.**

**Райдшеринг.** Райдшеринг – совместные поездки на автомобиле, который возник как ответ на кризис и рост цен на бензин. Люди стали объединяться и ездить на машине вместе, чтобы экономить на дороге и делить между собой расходы на бензин. Глобальный лидер в этой области является BlaBlaCar. В 2014 году BlaBlaCar пришел в Украину, через покупку украинского стартапа “Подорожники”.

**Аренда велосипеда. Veliki.ua** — первая украинская сеть проката, продажи и сервиса велосипедов. Во всеукраинской сети проката вы можно арендовать велосипеды в любом городе Украины.

**Код-шеринг** - это совместное использование самолета одной компании несколькими авиаперевозчиками на определенном маршруте. В Украине компании "Международные авиалинии Украины" заключаю код-шеринговое соглашение с другими компаниями.

#### **Развитие экономики обмена в информационных технологиях.**

**OpenStack-**бесплатная и открытая программная платформа для облачных вычислений, в основном развернутая как услуга, благодаря которой виртуальные серверы и другие ресурсы становятся доступными для клиентов.

**GNU Project-** проект, цель которого предоставить пользователям компьютерную свободу и контроль за использованием своих компьютеров и вычислительных устройств. Пользователи могут свободно запускать программное обеспечение, делиться им (копировать, распространять), изучить его и изменить. Данный проект осуществляется через торрент-трекеры: «Skatay», «Torrent-Windows.net», «Underverse.su» и др.

#### **Формирование sharing economy в науке и образовании.**

**Copyleft** - позволяет использовать оригинальные работы при создании новых, без получения разрешения владельца авторского права. В Украине примером копиелефта служит формирование украинской версии Википедии.

**Открытый контент** - это творческая работа, которую другие могут свободно копировать или изменять, не спрашивая разрешения. Открытый контент позволяет получить бесплатное высшее образование. Популярные проекты для самостоятельного образования в Украине: EdEra, Гипермаркет знаний, Открытый Университет Майдана.

**Выводы.** На пути к развитию новой модели экономики возникают проблемы, связанные с **отсутствием** законодательной и регуляторной среды экономики совместного потребления в Украине. Однако точки роста в sharing economy Украины уже наметились, и в будущем произойдет трансформация классической модели экономики Украины в новую модель.

#### **Литература:**

1. Швед В.В. Теоретические аспекты шеринговой экономики. [Электронный ресурс]. – Режим доступа к документу: <http://nauka.kushnir.mk.ua/?p=54398>

**БАЛАБАНОВА Н.В.,**  
к.н.держ.упр, доцент кафедри економіки  
та міжнародних економічних відносин  
Маріупольський державний університет  
(Україна)  
**ХАНЧА М.К.,**  
учениця 11 класу КЗ «Малоянисольська ЗОШ  
ім.В.В.Балабана»  
(Україна)

## ДОСВІД КИТАЮ З РЕАЛІЗАЦІЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ПОЛІТИКИ

Економічний розвиток країн Східної Азії створив значний інтерес навколо себе з двох причин, а саме через безпрецедентно високі темпи зростання та нетрадиційний шлях розвитку. Зі здобуттям Китаєм статусу світової економічної сили відновився і значно зріс інтерес до пошуків фактів щоб могли в повній мірі пояснити унікальність східно-азійського економічного експерименту [1].

Якщо на початку реформ Китай не мав необхідних фінансових ресурсів для реформування країни, а також перебував в ізоляції від зовнішнього світу, то завдяки прагматичній та послідовній політиці він перетворився на центр світового розвитку, до якого прикуті погляди практично всіх країн світу, а також став країною, що володіє значними фінансовими ресурсами та використовує їх для захисту своїх геополітичних інтересів. Китай сьогодні підтримує стратегічний та економічний діалог з ЄС, США, Японією, країнами Африки, Латинської Америки та країнами АСЕАН. Китай перетворюється на важливий центр геополітики.

Далі слід зупинитися на ключових аспектах економічної політики Китаю, особливо актуальних для України:

1. *Структура економіки.* Основне завдання реформ – зростання промислового виробництва – перехід від аграрної до індустріально-аграрної моделі економіки, внаслідок чого за останні 30 років із сільськогосподарського до промислового сектору перейшло близько 200 млн осіб, а частка сільського господарства у ВВП знизилася до 9,2%. Внаслідок реалізації стратегії закупівлі, копіювання і використання розроблених у розвинених країнах технологій, обладнання та ноу-хау [2] було здійснено стрибок через кілька технологічних укладів. Унаслідок таких заходів обсяг високотехнологічного експорту Китаю зріс протягом останніх 25 років у 130 разів, а його частка в структурі сукупного промислового експорту збільшилася з 6% до 27%, досягаючи в окремі роки 31%. Складовою частиною модернізації Китаю став розвиток національної освіти та науки, що забезпечувався за допомогою активного державного фінансування, створення дослідницьких центрів при навчальних закладах, а також налагодження взаємодії між науковими центрами та промисловістю [2].

2. *Іноземні інвестиції.* Важливим напрямом економічних реформ у Китаї стало створення спеціальних економічних зон, з одного боку, з метою сприяння в залученні прямих іноземних інвестицій, новітньої техніки та технологій, управлінського досвіду, підготовки кваліфікованих кадрів, з іншого боку – для одержання досвіду реформ всередині країни. Тобто спеціальні економічні зони мали відіграти роль «вікон у зовнішній світ», щоб не тільки залучати інвестиції та технології з-за кордону, а й безпосередньо вивчати процеси, що відбуваються на світовому ринку, отримувати достовірну інформацію про тенденції зміни кон'юнктури [3].

Сьогодні в Китаї діють різні адміністративно-економічні структури з пільговими режимами. Це, перш за все, 5 спеціальних економічних зон (Шеньчжень, Чжухай, Шаньтоу, Сямень, Хайнань, а також прирівняний до них за статусом Новий район Пудун (Шанхай), 32 зони економічного та технологічного розвитку (в Пекіні, Шанхаї, Гуанчжоу, Тяньцзіні та інших великих містах); 15 зон вільної торгівлі (міста Шанхай, Тяньцзінь, Далянь, Гуанчжоу тощо); 14 зон прикордонного економічного співробітництва [4]. Одночасно зі створенням спеціальних економічних зон було ухвалено закон про змішані підприємства в цих зонах, який встановлював максимальну участь іноземних інвесторів у статутному капіталі цих підприємств у розмірі 49%. Такі підприємства отримували пільги у провадженні зовнішньоекономічної діяльності та в оподаткуванні. Особливо стимулювався розвиток підприємств з виробництва високотехнологічних продуктів [2]. Важливою рисою економічної політики Китаю є те, що при заохоченні локалізації виробництва та експорту одночасно обмежується внутрішнє споживання продукції, виробленої іноземними інвесторами, більшість із якої має бути вивезена з Китаю.

Також цікавим досвідом є те, що при створенні спільного підприємства з іноземним інвестором права власності діляться 50% на 50%. Зазвичай виробництво курирує місцевий директор (зайнятість населення, переробка місцевої сировини), а реалізацію – іноземний.

3. *Планування (програмування) економічного розвитку.* З 50-х років, по теперішній час у Китаї було повністю реалізовано 12 п'ятирічних планів соціально-економічного розвитку. Про ефективність планування як методу державного регулювання економіки свідчить зростання ВВП Китаю: з 2000 до 2005 рр. – 86%, з 2006 до 2010 рр. – 120%, з 2010 до 2014 рр. – 56% [5].

У цьому контексті слід визначити ключові риси, притаманні плануванню в Китаї:

1) п'ятирічні програми соціально-економічного розвитку мають силу закону;

2) у розробленні довгострокових і середньострокових програм важливу роль відіграє наука. Провідною організацією, що координує виконання всіх робіт, є Центр розвитку Державної ради Китаю. Академія наук Китаю готує розгорнуті прогностичні доповіді Державній раді Китаю щодо основних проблем соціально-економічного розвитку країни. Також було підготовлено прогноз соціально-економічного розвитку Китаю до 2050 р.;

3) здійснення не лише економічного (кількісного) планування, а й планування соціального розвитку, охорони навколишнього середовища та ін.;

4) поєднання п'ятирічного (середньострокового) та довгострокового (15 років) планування;

5) перехід від директивного до індикативного, макроекономічного, планування;

6) підвищення важливості галузевого та регіонального планування;

7) залучення все більшої кількості учасників до складання планів соціально-економічного розвитку [6].

4. *Ефективна роль держави в Китаї* – комплексний макроекономічний контроль за допомогою економічних важелів. Це реалізувати неважко, враховуючи, що до 90% об'єктів економіки належить саме державі. До речі, Китай вибрав не стратегію заборон і обмежень, а раціональний розподіл ВВП та іноземних інвестицій. І саме в цьому була запорука успіху.

5. *Науково-технічний прогрес* – один з основних напрямків розвитку Китаю. Це одна з причин, чому держава також зацікавлена в підвищенні якості людського капіталу своєї країни. Зовнішня торгівля Китаю орієнтована на імпорт технологій, які дозволяють розвивати такі сектори економіки, як виробництво нових матеріалів, телекомунікаційного обладнання, інформаційних та біотехнологічних продуктів. Китайський уряд веде політику відкритого ринку для іноземних інвесторів в обмін на нові розробки, створюючи тим самим глобальну науково-технічну базу.

На сучасному етапі внаслідок сповільнення темпів зростання, що все одно є більшими за середньосвітові, Китай змінює пріоритети: від розвитку виробництва та експорту до інновацій та споживання. Китайський урядовий план «Made in China 2025» закріплює нову промислову політику, що передбачає: 1) пріоритетний розвиток власних технологічних гігантів і забезпечення світового лідерства китайських підприємств у ключових галузях (робототехніка, електромобілі та ін.); 2) скорочення програм підтримки іноземних виробників і проведення більш ретельних перевірок цих підприємств; 3) розміщення на території Китаю високотехнологічних потужностей. На виконання даної програми в Китаї прийнято закон, що зобов'язує компанії зберігати онлайн-дані китайських клієнтів у серверних центрах на території Китаю [2].

Така економічна політика Китаю дала змогу державі досягнути значних успіхів у розвитку національної промислової системи та цим самим повністю спростувати стереотип про «безальтернативність» курсу ліберальних ринкових реформ.

#### Література:

1. Присажнюк Ю.І. Особливості проведення економічних реформ в країнах Східної Азії [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://intrel.lnu.edu.ua/wp-content/uploads/2015/08/ecpros\\_2015\\_93\\_6.pdf](http://intrel.lnu.edu.ua/wp-content/uploads/2015/08/ecpros_2015_93_6.pdf)
2. Олєфір А. Економічна політика Китаю: досвід реформ для України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://pgp-journal.kiev.ua/archive/2018/2/11.pdf>
3. Васильєва Е. А. Внешнеэкономическая «политика открытости» Китайской Народной Республики в оценках отечественных исследователей 70–90 х гг. XX в. 2012 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://cyberleninka.ru/article/n/vneshneekonomicheskaya-politika-otkrytostikitayskoy-narodnoy-respubliki-v-otsenkahotchestvennyh-issledovateley-70-90-h-gg-hh-v.pdf>
4. Лазарчук М. О. Соціально-економічні реформи в Китаї: генезис та чинники / М. О. Лазарчук // Вісник МСУ. Економічні науки. – 2013. – Т. XVI. – № 1-2. – С. 117-124.
5. Лебедева Д. Д. Опыт пятилетнего макроэкономического планирования КНР в период экономических реформ / Д. Д. Лебедева // Мировая экономика. – 2015. – № 8(129). – С. 123-127
6. Островский А. В. Модернизация Китайской модели перехода от плановой экономики к экономике рыночной в ходе экономической реформы / А. В. Островский // ФН. – 2015. – № 1. – С. 135-152.

## ЗМІСТ

### СЕКЦІЯ

#### РОЗВИТОК ІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ В УМОВАХ ГЛОБАЛЬНОГО СЕРЕДОВИЩА: ПОЛІТИКО-ПРАВОВИЙ АСПЕКТ

Годованик Є.В.	Особливості функціонування системи права у сучасних умовах глобалізації та міждержавної інтеграції.....	4
Лубінець Д.В.	Суб'єктна детермінація лобістської діяльності в Європейському Союзі.....	5
Сайтарлы Н.Г.	Развитие деятельности местных публичных органов республики Молдовы в условиях европейской интеграции.....	7
Трофименко М.В.	Публічна дипломатія України.....	9

### СЕКЦІЯ

#### РОЗВИТОК МІЖРЕГІОНАЛЬНОЇ ВЗАЄМОДІЇ ТА ТРАНСКОРДОННОГО СПІВРОБІТНИЦТВА В УМОВАХ ІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРІОРИТЕТІВ

Колесникова О.А.	Теоретичні аспекти розвитку міжнародної економічної інтеграції.....	15
Cornea S.	Analysis of the cahul district's collaboration potential within «lower danube» and «siret-prut-nistru» euroregions.....	17
Mandaji E.V.	Internationalization of higher education in the republic of Moldova: challenges and realities.....	18
Мітюшкіна Х.С.	Транскордонні екологічні проблеми та конфлікти.....	19
Pietrzykowski M.	Convergence in GDP per capita across the EU regions as the effect of integration process and cohesion policy.....	21

### СЕКЦІЯ

#### ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНИХ ТА ПОЛІТИЧНИХ ВІДНОСИН КРАЇН В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

Balabanyts A.V., Balabanyts A.I.	Regulation of lobbying in European union based on transparency .....	24
Батіщева К.О.	Участь України в сучасних міжнародних міграційних процесах.....	26
Белінська Л.С.	Особливості зовнішньоекономічної діяльності України в умовах глобалізації.....	28
Бондаренко П.В.	Проблеми трансформації системи регулювання зовнішньої торгівлі України в умовах поглиблення євроінтеграційних процесів.....	29
Герашенко Д.В.	Сучасні тенденції розвитку міжнародної торгівлі послугами.....	32
Гулько К.В.	Міжнародний бізнес в умовах глобалізації: теоретичний аспект.....	33
Дмитренко О.В.	Участь України в міжнародних міграційних процесах.....	36
Захарова О.В.	Методика багатовимірного оцінювання в комплексному аналізі міжнародних економічних процесів.....	38
Отченашенко І.А.	Розвиток зовнішньоторговельних відносин України в контексті забезпечення економічної безпеки.....	41
Putkaradze R.	Pressing issues of economic integration of Croatia and Georgia.....	42
Shaburishvili S.T.	Peculiarities of foreign economic policy in Georgia.....	44
Шишко В.С.	Напрямки удосконалення торговельних відносин України.....	46
Ярьоменко А.В.	Місце та роль міждержавних організацій у регулюванні міжнародної міграції.....	47

### СЕКЦІЯ

#### РОЗВИТОК МІЖНАРОДНИХ ФІНАНСОВО-КРЕДИТНИХ ТА ВАЛЮТНИХ ВІДНОСИН В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ ТА УЧАСТЬ КРАЇН НА СВІТОВОМУ ФІНАНСОВОМУ РИНКУ

Буковська М.Є.	Особливості впливу ТНК на економічний розвиток України.....	49
Vasylenko A.A.	Practical use of currency regulation tools in terms of regional integration.....	51
Іноземцева М.Г.	Сучасні особливості неофіційної доларизації української економіки.....	53
Кислова Л.А.	Методичні підходи до оцінки фінансово-економічної безпеки підприємства.....	55
Кожухова О.О.	Фінансові піраміди, їх ознаки та різновиди.....	57

Марена Т.В.	Компаративний аналіз науково-методичних підходів до рейтингування світових фінансових центрів.....	58
Ордынцев М.А.	Могут ли блокчейн и финтех-компании заменить банки мира?.....	60
Перонко А.М.	Сучасний стан зовнішньої заборгованості України.....	61
Плющаків Є.В.	Масштаби діяльності транснаціональних корпорацій на світовому ринку.....	63
Сабадир Д.Р.	Сучасні тенденції зовнішньої заборгованості України.....	65
Ушакова О.О.	Що краще для економіки країни: падіння або зростання курсу національної валюти?.....	67
Шкурят О.О.	Проблема зовнішньої заборгованості України та шляхи її розв'язання.....	69
Юшина А.В.	Сотрудничество Украины с международными финансовыми организациями.....	71

#### СЕКЦІЯ

#### ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ КРАЇН У СВІТОВИХ КООРДИНАТАХ РОЗВИТКУ

Власенко Ю.В.	Зарубіжний досвід розбудови національних інноваційних систем.....	74
Гнідіна В.С.	Порівняльний аналіз національних інноваційних систем Китаю та Індії.....	76
Іванова І.М.	Вплив іноземних інвестицій на економічну безпеку України.....	78
Ле Хонг Чау Лонг	Участь України в міжнародному русі капіталу.....	81
Махно Т.М.	Особливості іноземної інвестиційної діяльності в Україні.....	83
Ніколенко Т.І.	Пріоритетні напрямки інноваційного розвитку країн Європейського Союзу.....	84
Сагірова Г.С.	Особистості галузевої структури іноземного інвестування в Україні.....	87
Сизоненко О.О.	Інноваційно-інвестиційна співпраця України з ЄС.....	89
Склярєва Т.С.	Сучасний стан інноваційної діяльності України.....	91
Сорокіна І.А.	Особливості розвитку інвестиційної діяльності транснаціональних корпорацій у світовому господарстві.....	93
Уланова Ю.О.	Особливості залучення України до міжнародних інвестиційних процесів.....	95

#### СЕКЦІЯ

#### ПРОБЛЕМИ МІЖГАЛУЗЕВОЇ СПІВПРАЦІ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

Беззубченко О.А., Беззубченко В.О.	Аналіз процесів освітньої міграції української молоді.....	98
Богатова Н.О.	Розвиток світової авіаційної мережі в умовах глобалізації.....	100
Бойко О.Р.	Аналіз впливу транспортної складової на зовнішньоторговельну діяльність України.....	101
Жогло Т.А.	Принципи управління персоналом.....	103
Мацука В.М.	Глобалізація і регіоналізація в туризмі.....	105
Руденко Л.В.	Діагностика комплексу маркетинга туристического підприємства.....	106
Сухова К.В.	Моделювання впливу транспортної складової на економічне зростання України.....	108
Чумаченко О.В.	Проблеми державного регулювання оплати праці.....	110
Шагоян С.М.	Напрями впливу добувних ТНК на економічну безпеку країн.....	111

#### СЕКЦІЯ

#### ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ГАЛУЗЕЙ ТА РЕГІОНІВ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

Abuselidze G., Slobodyanik A.	Equalization transfer optimization and its role in socio-economic development of the territorial units.....	114
Вищекус А.В.	Антикризисная политика для Украины.....	115
Булатова О.В., Карпенко О.І., Федоров Е.В.	Загальні тенденції тінізації української економіки.....	116
Галицький В.А.	Теоретичні основи розвитку конкурентоспроможності галузей та регіонів національної економіки.....	117
Горбашевська М.О.	Конкурентоспроможність національної економіки як елемент забезпечення економічної безпеки.....	119
Коваль А.Р.	Динаміка реального і номінального ВВП України.....	121

Пацибіна О.А.	Проблема зношування основних фондів підприємств в Україні.....	123
Побережна А. О.	Роль технічного прогресу в розвитку технологічного способу виробництва.....	124
Романченко А.Д.	Фактори економічного зростання національної економіки.....	126
Руденко Л.В.	Фактори зростання продуктивності праці.....	128
Серпокрилова О.С.	Управління асортиментною політикою готельно-ресторанного комплексу «Посейдон».....	130
Таликадзе Н.	Оценка экономического роста в Украине и посткоммунических странах Европейского Союза с использованием метода исключения быстрого старта.....	132
Трифоновна К.О.	Вплив управління підприємством на його розвиток.....	134
Shyrochenko A.P.	A comparative efficacy of barter and monetary economy.....	135
Юрченко А.О.	Стратегічне управління та його роль у діяльності готельних підприємств.....	136

#### СЕКЦІЯ

#### ПРОБЛЕМИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТАЛОГО РОЗВИТКУ КРАЇН В КОНТЕКСТІ СУЧАСНИХ СВІТОВИХ ПРОЦЕСІВ

Іванова В.В., Ломізова В.М.	Екологічні наслідки війни.....	139
Кожевнікова А.Д., Мерецька В.В.	Екологічна відповідальність: поняття, види і форми.....	141
Коновальчук П.І.	Сучасний образ «гібридної війни» в Україні.....	143
Макогон Ю.В.	Забезпечення енергетичної безпеки країн в умовах сталого розвитку.....	145
Munjishvili T.	Georgia's foreign trade simulation model.....	147
Lomia T.	Environmental policy facing the modern challenges.....	148
Франчук К.Д.	Методы борьбы с коррупцией. Мировой опыт и возможности использования его в Украине.....	149
Черніченко Г.О., Беспалов С.І.	Шляхи модернізації екологічного оподаткування для України.....	150
Чечета Н.О.	Видобуток корисних копалин: еколого-правовий аспект.....	152
Якименко А.Ю.	Трансформация экономики Украины и формирование новой экономической модели-sharing economy.....	154
Балабанова Н.В., Ханча М.К.	Досвід Китаю з реалізації економічної політики.....	156