

Список використаних джерел:

1. Насирова С. В. Гейміфікація, як ефективний інструмент мотивації персоналу сучасної організації. Науковий огляд. 2019. № 3(56). URL : <https://naukajournal.org/index.php/naukajournal/article/download/1791/1846>
2. Lukianenko Dmytro, Mozhovyi Oleh, Burmaka Mykola. Top management motivation in global corporations. URL : http://iepjournals.com/journals_eng/23/2015_1_lukianenko_mozgovii_burmaka.pdf
3. How companies are reskilling to address talent gaps. McKinsey & Company. 2020. January. URL : <https://www.mckinsey.com/~media/McKinsey/Business%20Functions/Organization/Our%20Insights/Beyond%20hiring%20How%20companies%20are%20reskilling%20to%20address%20talent%20gaps/Beyond-hiring-How-companies-are-reskilling.pdf>
4. Сергеева Л. Гейміфікація: ігрові механіки для мотивації персоналу. Теорія та методика управління освітою. 2014. № 2 (14). URL : http://www.pedagogy-journal.kpu.zp.ua/archive/2019/67/part_2/12.pdf

Юрій СІРЕДЖУК

*студент Західноукраїнського
національного університету*

ТОРГОВІ ВІДНОСИНИ ЄС – КРАЇНИ ЛАТИНСЬКОЇ АМЕРИКИ.

У сучасному світі інтеграція виступає головною рушійною силою історичного розвитку. Провідними гравцями на міжнародній арені стають не лише окремі держави, а й впливові інтеграційні об'єднання. Можна з впевненістю заявляти, що історія ХХІ століття буде повністю залежати від взаємовідносин між глобальними інтеграційними структурами. Одним з центрів розвитку інтеграції є Європа, тут спостерігається найбільше поглиблення відносин між членами найпотужнішого об'єднання — ЄС. Іншим світовим центром, де інтеграційні процеси досягли високого рівня, виступає Латинська Америка. Взаємовідносини між цими двома центрами не замикаються лише на економічному співробітництві, спостерігається також поглиблення й політичного діалогу.

Зміна економічної моделі, що мала місце в країнах Латинської Америки в середині 1980-х та на початку 1990-х років, сприяла створенню відповідної правової та інституційної бази та зміні підходу до іноземних інвестицій. Останні почали розглядатись як ключовий напрямок загальнодержавної політики з впровадження структурних змін у господарствах з метою вирішення проблеми внутрішнього накопичення капіталів, виплати зовнішнього боргу, реалізації

програм приватизації. Це, у свою чергу, створило умови для активізації діяльності приватного капіталу найкрупніших світових економічних центрів та, в першу чергу, Європейського Союзу як традиційного політичного та економічного партнера Латинської Америки.

З економічної точки зору, явище, що отримало назву «повернення Європи у Латинську Америку», обумовлювалось такими факторами, як намагання розширити старі та завоювати нові ринки збуту продукції, використовувати значні запаси сировинних ресурсів та відносно недорогої робочої сили й, певною мірою — перенести у цей регіон застарілі, екологічно «несприятливі» виробництва.

Перші документи Європейського Союзу (тоді ще ЄЕС) відносно розвитку економічних зв'язків з країнами Латинської Америки були прийняті в середині 1980-х років. Це були ухвалені Радою міністрів у червні 1987 року «Висновки стосовно принципів розвитку відносин ЄЕС з Латинською Америкою» та документ «Про промислове співробітництво з країнами Латинської Америки, що розвиваються». Завдяки виробленню офіційної стратегії, інвестиції з ЄЕС в економіці країн Латинської Америки на початку 1990-х склали 50 %. Але необхідно відзначити, що цей показник у 1991 — 1995 роках скоротився вдвічі. Така ситуація була зумовлена перерозподілом коштів всередині ЄС, який на той час переживав складні структурні зміни, пов'язані з поглибленням інтеграції, відбудовою колишньої НДР та підготовкою до «східного» розширення. Така сама ситуація спостерігалася й по багатьом зовнішньоторговельним показникам, скорочувався імпорт та експорт між сторонами. У ЄС розуміли, що необхідно повертати ринок Латинської Америки, інакше його можна було втратити назавжди.

В основу нового підходу був покладений принцип активного співробітництва приватного капіталу та державного апарату, стимулювання європейських компаній на латиноамериканському ринку шляхом надання адміністративної, фінансової та інформаційної підтримки. Було зроблено ставку на розширення експорту, участь у приватизаційних проектах. Інструментом реалізації поставленого завдання стала низка програм стимулювання діяльності приватного капіталу на ринках країн Латинської Америки.

У 1994 році в умовах зміни економічного та політичного клімату у країнах Латинської Америки, також перегляду місця регіону у зовнішній політиці європейських країн Єврокомісія ініціювала програму AL-INVEST. Метою цієї програми було збільшення європейських інвестицій в економіку латиноамериканських країн, а також укріплення ділових зв'язків між регіонами.

З середини 1990-х років експорт з країн ЄС до Латинської Америки зріс вдвічі. Цей факт зумовив зростання інтересу європейських підприємців до цього регіону. У зв'язку з цим Європейська асоціація торгово-промислових палат

впровадила програму ATLAS. Ця програма мала сприяти розвитку відносин між європейськими та латиноамериканськими компаніями. Зараз у програмі ATLAS беруть участь 15 європейських та 18 латиноамериканських держав.

Важливу роль у фінансуванні інвестиційних проектів в Латинській Америці відіграє Європейський інвестиційний банк. У 1993 році було прийнято рішення про виділення 622 млн єкю на підтримку програм у цьому регіоні. Переважну більшість коштів було спрямовано на кредитування програм розвитку інфраструктури та екологічні програми.

Значні успіхи європейського капіталу на латиноамериканському напрямку, починаючи з другої половини 1990-х років, були результатом спільних зусиль держав та приватного капіталу. Так, у 1997 році більше 20 % європейських закордонних інвестицій було спрямовано в Латинську Америку. Через два роки цей показник зменшився до 12 %, але це все одно більше, ніж на початку 90-х. В абсолютних цифрах протягом усього досліджуваного періоду спостерігається стабільне зростання прямих європейських інвестицій в економіку латиноамериканських держав. Офіційна статистика Європейського Союзу свідчить, що у 1992 році було інвестовано 1,5 млрд доларів США, а у 2000 — 35,22 млрд доларів. Цей показник у кілька разів перевищує загальну суму інвестицій США у цей регіон. В цілому ж країни Європейського Союзу інвестували в економіку Латинської Америки 143,8 млрд доларів США.

Торговельні відносини між Європейським Союзом (ЄС) та країнами Латинської Америки засновані на різних угодах та ініціативах, спрямованих на підтримку торгівлі та економічного співробітництва між сторонами. Основні інструменти, що регулюють торгівлю, включають:

Угода про асоціацію між ЄС та країнами Центральної Америки: Ця угода вступила в силу в 2013 році і передбачає створення зони вільної торгівлі між ЄС та країнами Центральної Америки (Коста-Ріка, Сальвадор, Гватемала, Гондурас, Нікарагуа та Панама). Вона включає зниження митних тарифів, прогресивне зниження нетарифних бар'єрів, а також співробітництво у сферах, таких як інвестиції, стандарти праці та сталого розвитку.

Угода про асоціацію між ЄС та Меркосуром: Меркосур (Меркадо Сур, Південний спільний ринок) - це торговий блок, який об'єднує країни Південної Америки, зокрема Аргентину, Бразилію, Парагвай та Уругвай. Після багатьох років переговорів, угода про асоціацію між ЄС та Меркосуром була досягнута в 2019 році. Угода ще не набула чинності і має бути ратифікована, але вона передбачає створення найбільшої зони вільної торгівлі у світі, зі зниженням митних тарифів та нетарифних бар'єрів для товарів та послуг.

Інші угоди та ініціативи: ЄС також має окремі угоди про вільну торгівлю з окремими країнами Латинської Америки, такими як Чилі, Мексика та Перу. Крім того, ЄС співпрацює з країнами Латинської Америки через різні ініціативи,

наприклад, Європейський інструмент для демократії та прав людини (EIDHR), який підтримує захист прав людини та демократії в регіоні.

Важливо відзначити, що торговельні відносини між ЄС та країнами Латинської Америки можуть зазнавати коливань через політичні, економічні та соціальні фактори. Також вони можуть бути піддані перегляду та переговорам для покращення умов співробітництва між сторонами.

Яна СУХОВИЧ

*студентка Західноукраїнського
національного університету*

ВПЛИВ УКРАЇНСЬКИХ МІГРАНТІВ НА ЕКОНОМІКУ КРАЇН ЄВРОПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ

Повномасштабне вторгнення росії в Україну з 24 лютого 2022 року змусило багатьох українських громадян покинути країну з міркувань безпеки. За даними Управління Верховного комісара ООН у справах біженців (УВКБ ООН), станом на 16 травня 2023 року 8,2 мільйонів українців перебували за кордоном, з них 5,1 мільйони — у країнах ЄС, що є найбільшою міграційною хвилею з часів Другої світової війни [1]. За даними Міжнародної організації з міграції (2023), майже 5,5 мільйонів українців є внутрішньо переміщеними особами.

На тлі потужної громадської підтримки європейські країни прийняли українських мігрантів, надавши їм статус тимчасового захисту з правом працювати в ЄС, доступом до послуг охорони здоров'я та освіти й інших соціальних пільг.

На підставі доступної економічної літератури та даних про витрати українських мігрантів за кордоном, незважаючи на короткострокові виклики, існує низка позитивних економічних ефектів для країн-реципієнтів мігрантів у середньостроковій перспективі.

Витрати українських мігрантів за кордоном стимулюють приватне споживання в країнах-реципієнтах і, таким чином, економічне зростання. За даними, зібраними Національним банком України, витрати українців за кордоном у 2022 році становили \$2 млрд на місяць, що більш ніж утричі перевищує показники попереднього року [3]. На початку повномасштабної війни в Україні мігранти здебільшого покривали свої витрати за рахунок заощаджень в українських банках за допомогою карток для розрахунків і зняття готівки. Але оскільки українці почали активніше працевлаштовуватися за кордоном, заробітна