

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ТЕРНОПІЛЬСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
НАВЧАЛЬНО-НАУКОВИЙ ІНСТИТУТ МІЖНАРОДНИХ
ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН ІМ. Б. Д. ГАВРИЛИШИНА
КАФЕДРА МІЖНАРОДНОЇ ЕКОНОМІКИ (УКРАЇНА)
ЦЕНТР ПІДГОТОВКИ МАГІСТРІВ ДЕРЖАВНОЇ СЛУЖБИ
ТЕХНОЛОГІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ ЗАХІДНОЇ МАКЕДОНІЇ (ГРЕЦІЯ)
УНІВЕРСИТЕТ ЛОДЗЯ (ПОЛЬЩА)
ЕКОНОМІЧНА АКАДЕМІЯ ІМ. Д. А. ЦЕНОВА (БОЛГАРІЯ)
УНІВЕРСИТЕТ МАТЕЯ БЕЛА (СЛОВАЧЧИНА)
УНІВЕРСИТЕТ ТАРТУ (ЕСТОНІЯ)**

**До 50-річчя Тернопільського
національного
економічного університету**

ЗБІРНИК ТЕЗ ДОПОВІДЕЙ

*Міжнародної науково-практичної
Інтернет-конференції студентів та молодих вчених*

«ПРОБЛЕМИ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ ТА РЕГІОНАЛІЗАЦІЇ СВІТОВОЇ ЕКОНОМІКИ»

14-15 квітня 2016 року

**Тернопіль
ТНЕУ
2016**

«ПРОБЛЕМИ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ ТА РЕГІОНАЛІЗАЦІЇ СВІТОВОЇ ЕКОНОМІКИ».
Збірник тез доповідей Міжнародної науково-практичної Інтернет-конференції студентів та молодих вчених (14-15 квітня, 2016 р.) – Тернопіль, 2016. – 148 с.

Керівництво оргкомітету:

КРИСОВАТИЙ Андрій Ігорович доктор економічних наук, професор, ректор ТНЕУ – голова оргкомітету;

ЗАДОРОЖНИЙ Зеновій- Михайло Васильович доктор економічних наук, професор, проректор ТНЕУ з наукової роботи – заступник голови оргкомітету;

САВЕЛЬЄВ Євген Васильович доктор економічних наук, професор завідувач кафедри міжнародної економіки – заступник голови оргкомітету;

ШИНКАРИК Микола Іванович кандидат фізико-математичних наук, доцент, перший проректор;

АДАМІВ Олег Петрович кандидат технічних наук, доцент, проректор з науково-педагогічної роботи (міжнародна та інформаційна діяльність);

ІВАЩУК Олег Тимофійович кандидат економічних наук, доцент, в.о. директора центру підготовки магістрів державної служби;

ТАРАНОВ Ігор Михайлович кандидат економічних наук, доцент, директор навчально-наукового інституту міжнародних економічних відносин ім. Б. Д. Гаврилишина.

ДЕСЯТНЮК Оксана Миронівна доктор економічних наук, професор директор навчально-наукового інституту інноваційних освітніх технологій;

Редакційна колегія:

Гродський С. В., к.е.н., доцент кафедри міжнародної економіки

Зварич І. Я., к.е.н., доцент кафедри міжнародної економіки

Карась О. С., к.е.н., ст. викладач кафедри міжнародної економіки

Комар Н. В., к.е.н., доцент кафедри міжнародної економіки

Лизун М. В., к.е.н., доцент кафедри міжнародної економіки

Ліщинський І. О., к.е.н., ст. викладач кафедри міжнародної економіки

Пазізіна С. М., к.е.н., ст. викладач кафедри міжнародної економіки

Пазізіна К. В., к.с-г.н., доцент кафедри міжнародної економіки

Пода А. С., к.е.н., ст. викладач кафедри міжнародної економіки

Рожко А. О., к.е.н., доцент кафедри міжнародної економіки

Смалюк Г. Ф., к.е.н., доцент кафедри міжнародної економіки

Уніят А. В., к.е.н., доцент кафедри міжнародної економіки

Шпак Т. В., викладач кафедри міжнародної економіки

Відповідальний за випуск:

Савельєв Є. В., д.е.н., професор, зав. кафедрою міжнародної економіки

Збірник тез доповідей укладено за матеріалами Міжнародної науково-практичної Інтернет-конференції студентів та молодих вчених «Проблеми глобалізації та регіоналізації світової економіки», яка відбулась у Тернопільському національному економічному університеті 14-15 квітня 2016 року.

За зміст наукових праць та достовірність наведених фактологічних і статистичних матеріалів відповідальність несуть автори

3MICT

AIDOO NANA AMA GYANOWA FOREIGN DIRECT INVESTMENT OF ITALY	8
ANASTASIA ZALISHCHUK POLAND IN GLOBAL FDI SYSTEM.....	9
BLESSING KUSI AWUAH SWEDEN IN GLOBAL INVESTMENT ARENA	12
CATHERINE BOAKYE FINANCE AND INSURANCE ACTIVITIES IN FRANCE	13
ALBERT CUDJOE UNITED KINGDOM IN EUROPEAN INVESTMENT SYSTEM.....	15
ARTHUR EDWIN NETHERLANDS IN GLOBAL FINANCIAL SYSTEM	17
ELIZABETH OPOKU AWUAH FINLAND ON GLOBAL ECONOMIC ARENA.....	18
KIBANZE MWADI FRANCE SWITZERLAND IN EUROPEAN INVESTMENT SYSTEM	21
KIHILU SAGALI ANGEL MAIN SECTOR OF ECONOMY FOR INVESTMENT IN LUXEMBOURG	24
MAKIMA LEMBA ORNELA CONJUNCTURE OF EUROPEAN FINANCIAL MARKET: CROATIA.....	25
MAYO TATIANE SWEDEN IN GLOBAL FDI SYSTEM	27
MUSUMBA BUKASA ELYSE MOLDAVIAN ECONOMY IN EUROPEAN FINANCIAL SYSTEM	29
NANA EGYIRBA TURKSON FOREIGN TRADE OF BELARUS	31
TSHIKOMB A-CHAAL BRANDON ECONOMY OF THE DEMOCATIC REPUBLIC OF THE CONGO	33
ОЛЕКСАНДР БЕЛОЗЬОРОВ ПЕРЕОРІЄНТАЦІЯ МІЖНАРОДНОЇ ТОРГІВЛІ УКРАЇНИ З РИНКІВ КРАЇН МИТНОГО СОЮЗУ НА РИНКИ ЄС	37

КАТЕРИНА ВАКУЛЕНКО РОЗВИТОК КРЕАТИВНОГО СЕКТОРУ СВІТОВОЇ ЕКОНОМІКИ.....	38
ЛЮДМИЛА GERMAN МІЖНАРОДНІ ОРГАНІЗАЦІЇ У ВИРШЕННІ СОЦІАЛЬНИХ ПРОБЛЕМ ГЛОБАЛЬНОГО ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ	41
БОГДАНА ГОЛОД РЕГУЛЮВАННЯ РОЗВИТКУ АГРАРНОГО СЕКТОРУ У ЄВРОПЕЙСЬКОМУ СОЮЗІ В АСПЕКТАХ СТВОРЕННЯ ЗВТ З УКРАЇНОЮ.....	43
ІГОР ГОНАК ФОРМИ ПРОЯВУ ЕКОНОМІЧНОГО СУПЕРНИЦТВА КРАЇН У ГЛОБАЛЬНІЙ ЕКОНОМІЦІ.....	46
МАРІЯ ДРОБІНЯК РЕТРОСПЕКТИВНИЙ ОГЛЯД ПРОЦЕСІВ КРИЗОВИХ ЯВИЩ У КРАЇНАХ ПІВДЕННОЇ ЄВРОПИ.....	49
ОКСАНА ДРОЗДОВСЬКА СПІВРОБІТНИЦТВО УКРАЇНИ З СВІТОВИМ БАНКОМ.....	52
МАКСИМ ЖИВКО ТРАНСФОРМАЦІЯ ГЛОБАЛЬНОГО ІНФОРМАЦІЙНОГО РИНКУ В УМОВАХ НОВОЇ ЕКОНОМІКИ	54
РОМАН ЗВАРИЧ ФЕНОМЕН АЛЬТЕРГЛОБАЛЬНИХ ПРОЦЕСІВ.....	57
ОЛЕНА КАРАСЬ БЕНЧМАРКІНГ ЯК ІНСТРУМЕНТ СТРАТЕГІЧНОГО МАРКЕТИНГУ	58
ДІАНА КЛИМАРЧУК ПРОБЛЕМНІ АСПЕКТИ СПІВПРАЦІ УКРАЇНИ З КРАЇНАМИ СНД.....	60
ЛЕСЯ КОЛІНЕЦЬ ПЕРЕДУМОВИ ТРАНСФОРМАЦІЇ СВІТОВОГО ФІНАНСОВОГО ПОРЯДКУ.....	62
НАТАЛЯ КОМАР ДИСКУСІЙНІ АСПЕКТИ ЩОДО ДОЦІЛЬНОСТІ ПІДПИСАННЯ ПІВНІЧНОАМЕРИКАНСЬКОЇ УГОДИ З ВІЛЬНОЇ ТОРГІВЛІ.....	63
ВІТАЛІЙ КРИВОУС ТРАНСФОРМАЦІЯ ІНСТИТУЦІЙНОГО СЕРЕДОВИЩА ТНК В КОНТЕКСТІ МІЖНАРОДНИХ ПРОЕКТІВ	66

ЄВГЕНІЙ КУРИЛЯК ІДЕЇ НОВОЇ ЕКОНОМІКИ, КРЕАТИВНОСТІ ТА ІННОВАЦІЙНОСТІ У ПРОЦЕСАХ КЛАСТЕРИЗАЦІЇ СВІТОВОЇ ЕКОНОМІКИ.....	69
МАКСИМ КУРИЛЯК РЕГІОНАЛІЗАЦІЯ: РОЗВИТОК ТЕОРЕТИЧНИХ ОСНОВ.....	73
ТЕТЯНА КУХАР ПОСТКРИЗОВІ СТРАТЕГІЇ КОМПАНІЙ НА СВІТОВОМУ РИНКУ ТУРИСТИЧНИХ ПОСЛУГ.....	78
ВЛАДИСЛАВ КУЩАН ПРОБЛЕМИ ЕКСПОРТУ УКРАЇНСЬКОЇ ГОТОВОЇ ПРОДУКЦІЇ НА СВІТОВИЙ РИНОК.....	80
MARIA LYZUN THE CONCEPTS OF OPTIMAL AND COMMON CURRENCY AREAS IN THE CONTEXT OF REGIONAL MONETARY INTEGRATION.....	81
МАР'ЯНА ЛІФАНОВА КЛЮЧОВІ ПОЛОЖЕННЯ «НОВОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ГЕОГРАФІЇ» ПОЛА КРУГМАНА.....	85
ІГОР ЛІЩИНСЬКИЙ ЕВОЛЮЦІЯ ПАРАДИГМИ ПОЛЮСІВ ЗРОСТАННЯ.....	87
ОЛЕНА ЛЮТАК КОНВЕРГЕНТНІ МЕХАНІЗМИ ІНСТИТУЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ ТУРИСТИЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ.....	90
ТАРАС МАРКІВ МЕХАНІЗМ ІДЕНТИФІКАЦІЇ ЕКОНОМІЧНИХ БУЛЬБАШОК.....	93
ІРИНА МИГАС ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА У ПРОВІДНИХ КРАЇНАХ СВІТУ.....	96
ОЛЕКСАНДР МІНЕНОК ВПЛИВ ТНК НА РОЗВИТОК ГЛОБАЛІЗАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ У СВІТОВІЙ ЕКОНОМІЦІ.....	98
МИРОСЛАВА НАПРИКЛАД МІЖНАРОДНА ОФІЦІЙНА ДОПОМОГА В ПРОЦЕСІ ГЛОБАЛЬНОГО РОЗВИТКУ.....	101
МАРІЯ ОЛЕНКО ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ АВІАЦІЙНОЇ ГАЛУЗІ УКРАЇНИ В УМОВАХ ЄВРОПЕЙСЬКОЇ ІНТЕГРАЦІЇ.....	104

СОФІЯ ПАЗІЗІНА, КЛАВДІЯ ПАЗІЗІНА ДОСВІД ПОДОЛАННЯ БОРГОВИХ КРИЗ В ЄВРОПЕЙСЬКИХ КРАЇНАХ: УРОКИ ДЛЯ УКРАЇНИ	106
ІРИНА ПИВОВАР ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ТОРГОВЕЛЬНО- ЕКОНОМІЧНОГО СПІВРОБІТНИЦТВА УКРАЇНИ В РАМКАХ ОЧЕС	109
АНАСТАСІЯ ПОДА МЕХАНІЗМИ ПОДОЛАННЯ ПРОТИРІЧ ВІТЧИЗНЯНОГО ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ В СИСТЕМІ ТРАНСФОРМА ЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ ВІТЧИЗНЯНОЇ ЕКОНОМІКИ.....	112
ІРИНА ПРОКОП ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ЗОНИ ВІЛЬНОЇ ТОРГІВЛІ НА ПРИКЛАДІ АСЕАН	114
АЛЛА РОЖКО РОЗВИТОК SHAREECONOMY: ГЛОБАЛЬНИЙ ТРЕНД ЧИ СУСПІЛЬНА НЕОБХІДНІСТЬ?.....	116
ЕДУАРД РОМАНЮТА НАПРЯМКИ РЕФОРМУВАННЯ ПОДАТКІВ В КРАЇНАХ-НОВИХ ЧЛЕНАХ ЄС.....	118
МИКОЛА РУБАЙ М'ЯСОПЕРЕРОБНА ПРОДУКЦІЯ УКРАЇНИ НА СВІТОВОМУ РИНКУ	121
ЯНА САЛИК ОСОБЛИВОСТІ ПІДПИСАННЯ АЗІАТСЬКО-ТИХООКЕАНСЬКОЇ ТОРГІВЕЛЬНОЇ УГОДИ.....	124
ГАЛИНА СИМОВОНИК НОВІ ТЕНДЕНЦІЇ ТНК НА СВІТОВОМУ ЕНЕРГЕТИЧНОМУ РИНКУ	125
НАТАЛЯ СЛЮСАРЕВСЬКА ФАКТОРИ ПРИВАБЛИВОСТІ ТУРИСТИЧНОГО РИНКУ АРАБСЬКИХ КРАЇН В ПЕРСЬКІЙ ЗАТОЦІ.....	128
НАТАЛЯ СТРЕЛЬБИЦЬКА СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ МІЖНАРОДНИХ КОРПОРАЦІЙ	130
АННА ТАВАЛІКА СПІВРОБІТНИЦТВО УКРАЇНИ З КРАЇНАМИ ШОС В УМОВАХ ІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ	132

ІРИНА ФЕДОРЮК ПЕРСПЕКТИВИ ІНТЕГРАЦІЇ УКРАЇНСЬКОЇ ЕКОНОМІКИ В ПІВНІЧНОАТЛАНТИЧНИЙ АЛЬЯНС	135
ІГОР ЦАЛИН ОСОБЛИВОСТІ ТУРИСТИЧНИХ РИЗИКІВ У МІЖНАРОДНІЙ ЕКОНОМІЦІ ТА ШЛЯХИ ЇХ ПОДОЛАННЯ	136
ІВАННА ЦИМБАЛЮК ІНВЕСТИЦІЙНА ПОЛІТИКА ТНК У СУЧАСНИХ СВІТОГОСПОДАРСЬКИХ ПРОЦЕСАХ	138
МАР'ЯНА ЯРЕМЧУК ТРУДОВА МІГРАЦІЯ В ЄС	141
ПІСЛЯМОВА	145

FOREIGN DIRECT INVESTMENT OF ITALY

Foreign direct investment; net inflows (% of GDP) in Italy was last measured at 0.67 in 2014, according to the World Bank. Foreign direct investment are the net inflows of investment to acquire a lasting management interest (10 percent or more of voting stock) in an enterprise operating in an economy other than that of the investor. It is the sum of equity capital, reinvestment of earnings, other long-term capital, and short-term capital as shown in the balance of payments. This series shows net inflows (new investment inflows less disinvestment) in the reporting economy from foreign investors, and is divided by GDP.

Foreign Direct Investment in Italy increased by 2294.50 EUR Million in January of 2016. Foreign Direct Investment in Italy averaged 1281.74 EUR Million from 1997 until 2016, reaching an all-time high of 14203 EUR Million in January of 2009 and a record low of -10786.60 EUR Million in May of 2009.

Italy recorded a capital and financial account surplus of 1703.30 EUR Million in January of 2016. Capital Flows in Italy averaged -1013.84 EUR Million from 1997 until 2016, reaching an all-time high of 16359.40 EUR Million in July of 2011 and a record low of -27627.60 EUR Million in February of 2009.

Compared to its European neighbours, Italy attracts little foreign direct investment (FDI) but nevertheless still ranks 10th among global investors (UNCTAD, 2015 World Investment Report).

FDI flows are especially volatile and responsive to the circumstances created by the most recent economic crisis. FDI inflows to Italy were last measured by the World Bank at 0.6% in 2014, but this still represents a decrease by more than half compared to pre-crisis levels in 2007 (1.8%). Over the period 2010-2014, FDI inflows to Italy recovered at a rate of 0.7% of GDP.

A privatisation programme of the public railway and post business implemented by the Renzi Government in 2015, along with the liberalisation of the energy sector and telecommunications market, offer interesting opportunities to investors. Italian investment abroad is rising (1.1% of GDP) and exceeds foreign investment in Italy. In spite of recent reforms, various interest groups, including organised crime, are still heavily involved in the country's economic life. The taxation system and heavy bureaucracy also hinder FDI. Nevertheless, Italy is considered a highly transparent country with a favourable business climate.

Strong points for Italy include:

- Italian SMEs have demonstrated a great capacity for adaptation.
- Italy has a qualified workforce, with technical knowledge and experience in high-quality production.

- New regulations and programmes initiated at the EU level are creating demand

- Italy hosts major trade shows that attract buyers from all parts of the world. The 2015 Milan expo drew in around 20 million visitors from across the globe.

- A reform-minded Government will likely create new opportunities in diverse sectors. The Italian Government has already started to withdraw from several sectors (including energy and telecommunications).

Weak points for Italy include:

- The Italian economy is dominated by SMEs, many of which are family owned (68% of Italy's GDP is produced by SMEs and SMEs make up 99.9% of Italian businesses).

- Elevated procedural costs and slow administration processes. On average, a new business needs to spend 62 days, follow 16 procedures and pay around USD 5,000 in fees. These costs are among the highest in Europe.

- Corruption and organised crime have taken a toll on investment and development. While organised crime has typically been associated with the south of Italy, scandals have been uncovered in the north as well.

- The infrastructure in some regions, especially in the south, is poor.

- Weak enforcement of intellectual property rights is still a problem.

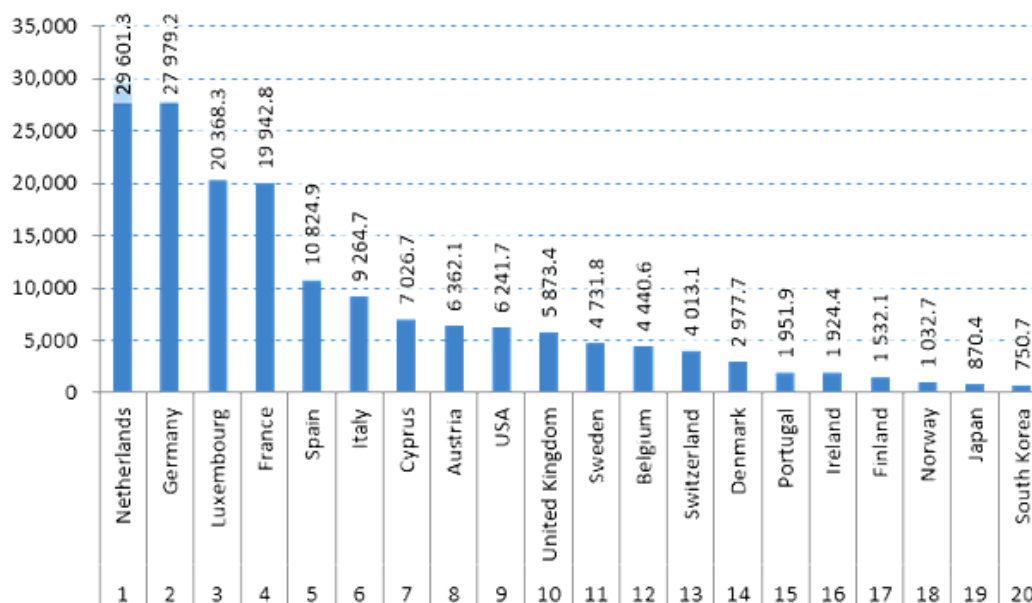
ANASTASIA ZALISHCHUK

POLAND IN GLOBAL FDI SYSTEM

Poland¹ FDI stock equalled to EUR 171.7 billion at the end of 2014. The main foreign investors at the end of 2014 were: The Netherlands: EUR 29.6 billion; Germany: EUR 28.0 billion; Luxembourg: EUR 20.4 billion.

¹ Poland is a country in Central Europe, bordered by Germany to the west; the Czech Republic and Slovakia to the south; Ukraine and Belarus to the east; and the Baltic Sea, Kaliningrad Oblast (a Russian exclave) and Lithuania to the north. The total area of Poland is 312,679 square kilometers (120,726 sq. mi), making it the 69th largest country in the world and the 9th largest in Europe. With a population of over 38.5 million people, Poland is the 34th most populous country in the world, the 8th most populous country in Europe and the sixth most populous member of the European Union, as well as the most populous post-communist member of the European Union. Poland is a unitary state divided into 16 administrative subdivisions.

FDI stock at the end of 2014 (million EUR)



Source: NBP

FDI stock division by sector: manufacturing EUR 50.5 billion; financial and insurance activity EUR 39.7 billion; wholesale and retail trade including repair of vehicles 21.1 billion activities related to real estate services 11.6 billion

The biggest investors were: Luxembourg EUR 3.8 billion; the Netherlands EUR 3.5 billion; France EUR 1.2 billion. The biggest desinvestments have been observed from the following countries:

- Austria EUR -900 million
- Sweden EUR -860 million
- United Kingdom EUR -680 million

FDI stock division by sector:

- manufacturing EUR 2.7 billion;
- information and communication
- professional, scientific and technical activities

The chemical manufacturing sector is the largest industry in Poland in terms of revenues. Poland also has a strong presence in the manufacturing of televisions. Over the past five years, Poland has produced from 25 to 35% of TV sets in Europe. The country's industrial production growth rate was -8% in 2009.

The global trends in the chemical sector position Poland in a promising point between the growing competition from Asian countries and the sector in Europe. In 2012 50 the largest concern reached \$ 961,8 billion revenue. At the moment the key markets are Asia and North America.

The chemical sector is very prone to current economic situation. Nearly 70% of total sale comes to other industries and only 30% comes directly to consumers. Thus, the branch is thought to be a sector running the whole economy. Furthermore, chemical products are used by big industrial enterprises as well as individual clients –

from the everyday consumption goods to manufacturing process of oils, fertilizers or plant protection products. This fact only stresses the sector's importance.

In Poland chemical industry has great development opportunities. Sector's participation in the whole country's industry production is below the average level in other states. Europe's manufacture constitutes about 24% of global chemical production while Poland's only 2%. At the same time Poland is the country standing the greatest chance to take advantage of shale gas. Licences of shale gas searching were distributed by the Ministry of Environment.

After Poland's accession to the EU, the domestic chemical industry has become clearly interested in investments in improving energy-efficiency and complying with strict environmental requirements, including those related to emission. Further investments will have been implemented in development. The pace of changes in Polish chemistry entitles to state that this is one of the most pro-investments branch of industry.

Consolidation, especially of great chemical synthesis plants and shifting production towards cheaper raw materials are vital trends on the world chemical markets. These are also noticeable in Poland. In 2012 Grupa Azoty S.A. was created, the group comprises Zakłady Azotowe Kędzierzyn w Tarnowie-Mościcach S.A., Zakłady Azotowe Puławy S.A., Zakłady Chemiczne Police S.A., Zakłady Azotowe Kędzierzyn S.A. and their subsidiaries. This currently is the second-largest fertilizer group in the EU.

Consolidation allows for leveraging economies of scale (synergy effects are already estimated for approx. PLN 100 million) and through an alliance with the Lotos petrochemical group, diversification of production and increasing resilience to fluctuations in the economy. It may also allow for the improvement of the trade balance of the sector in the long-term.

The chemical sector is also an interesting target for foreign direct investment (FDI). Despite considerable volatility in the inflow of FDI, the recent years saw a constant interest in the sector. 2013 was marked by significant capital acquisitions in the chemicals and chemical products industry. In 2011, the sector received a total of EUR 826.3 million in FDI, and in 2012 EUR 681 million.

German BASF acquired from the Polish Ciech Group the production of TDI and started building a catalyst factory in Środa Śląska which after completion will be the largest plant of such type in Europe. The Ciech Group announced narrow specialization in the production of soda (currently second place in Europe).

The value of foreign investment to date (until the end of 2013) amounted to EUR 10.25 billion and investor profits due to FDI in the sector in 2014 are estimated at EUR 1.16 billion. Throughout 2003-2013 the Polish Information and Foreign Investment Agency acquired for Poland 33 investment projects from the chemical industry, including 17 classified as the chemical sector, 12 as the production of plastics and 4 as the production of rubber products and tires. Their total value amounted to EUR 1.11 billion. These contributed to the creation of over 5.1 thousand new jobs.

SWEDEN IN GLOBAL INVESTMENT ARENA

FDI flows to Sweden rose significantly in 2014 after having fallen in 2013. Sweden is one of the world's largest investors. Despite the unfavourable international situation, the country maintains a high level of appeal to foreign investors, because of its multilingual and qualified workforce, very high per capita purchasing power, economy at the forefront of new technologies and innovation and advantageous tax regime. The Government has undertaken measures to develop support for investment, focusing on key sectors (biotechnologies and food processing), as well as rapidly growing markets (Baltic countries, India, Brazil, etc.). There are gaps in the food-processing field, as well as in the housing and interior design sectors. As evidence of the quality of the Swedish business climate, the country ranked 8th out of 189 in the 2016 Doing Business report issued by the World Bank.

Table 1

Inflow and outflows of sweden

Foreign Direct Investment	2012	2013	2014
FDI Inward Flow (<i>million USD</i>)	16,334	3,571	10,036
FDI Stock (<i>million USD</i>)	373,444	389,169	321,103
Number of Greenfield Investments	63	55	53
FDI Inwards (<i>in % of GFCF</i>)	13.3	2.8	7.6
FDI Stock (<i>in % of GDP</i>)	68.7	67.2	56.3

The political and economic situation is very favorable and the quality of the business environment is good. This environment favorably influences the way companies behave in making payments. The average probability of defaulting is very low. According to the World Bank, Sweden is amongst the world's first 10 economies in terms of facility of business undertakings. The survey takes into account the following indicators: the formation of one's own company, hiring and dismissing employees, executing contracts, loan availability, registering one's capital and investor security. The Swedish tax system is direct and corporate tax is amongst the lowest in Europe. The country applies contribution exemptions, authorizes total tax deductions on interest, and does not have strict capitalization rules. The legal system is balanced and ensures sound, transparent and reliable hearings. Contracts are standardized and documents are often used for simple procedures, especially for mortgages. The quality of management and consultancy services is very high, and commercial formalities and procedures are easy to undertake.

Foreign direct investment, net outflows (% of GDP) in Sweden was 3.49 as of 2013. Its highest value over the past 8 years was 11.00 in 2007, while its lowest value was 3.22 in 2012. The latest value for Foreign direct investment, net (BoP, current

US\$) in Sweden was \$25,378,380,000.00 as of 2013. Over the past 8 years, the value for this indicator has fluctuated between \$25,378,380,000.00 in 2013 and (\$7,162,890,000.00) in 2008. Foreign direct investment are the net inflows of investment to acquire a lasting management interest (10 percent or more of voting stock) in an enterprise operating in an economy other than that of the investor. It is the sum of equity capital, reinvestment of earnings, other long-term capital, and short-term capital as shown in the balance of payments. This series shows total net FDI. In BPM6, financial account balances are calculated as the change in assets minus the change in liabilities. Net FDI outflows are assets and net FDI inflows are liabilities. Data are in current U.S. dollars. The latest value for Foreign direct investment, net inflows (BoP, current US\$) in Sweden was (\$5,119,205,000.00) as of 2013. Over the past 43 years, the value for this indicator has fluctuated between \$60,626,720,000.00 in 1999 and (\$5,119,205,000.00) in 2013. Foreign direct investment refers to direct investment equity flows in the reporting economy. It is the sum of equity capital, reinvestment of earnings, and other capital. Direct investment is a category of cross-border investment associated with a resident in one economy having control or a significant degree of influence on the management of an enterprise that is resident in another economy. Ownership of 10 percent or more of the ordinary shares of voting stock is the criterion for determining the existence of a direct investment relationship. Data are in current U.S. dollars. Foreign direct investment, net inflows (% of GDP) in Sweden was -0.88 as of 2013. Its highest value over the past 43 years was 22.38 in 1999, while its lowest value was -0.88 in 2013. Foreign direct investment are the net inflows of investment to acquire a lasting management interest (10 percent or more of voting stock) in an enterprise operating in an economy other than that of the investor. It is the sum of equity capital, reinvestment of earnings, other long-term capital, and short-term capital as shown in the balance of payments. This series shows net inflows (new investment inflows less disinvestment) in the reporting economy from foreign investors, and is divided by GDP. Foreign Direct Investment in Sweden increased by 106105 SEK million in 2015. Foreign Direct Investment in Sweden averaged 80604.76 SEK million from 1982 until 2015, reaching an all time high of 505124 SEK million in 1999 and a record low of -27912 SEK million in 2010. Foreign Direct Investment in Sweden is reported by the Sveriges Riksbank.

CATHERINE BOAKYE

FINANCE AND INSURANCE ACTIVITIES IN FRANCE

Finance and insurance activities in France was 59.5% as at 2014 because France as a developed country invested more in this particular sector as compared to Real Estate, Manufacturing industry. France's finance and insurance activities is was the highest as at 2014. More investors invested more and finance more in the this sector because it seems to be the fast moving sector now in France unlike their manufacturing sectors that used to be the fast moving sector in France. This is

because the manufacturing company in France now has decrease in growing. As at in the year 2013 the manufacturing sector in France just grew at a rate of 2% and that was very bad and it's unlike it (manufacturing sector) in France.

The real estate sector in France as at 2014 was 18.8% and that placed 2nd among all the sectors. During this past years the real estate of France developed enough. Trade, automobile and motorcycle in France placed 4t as at this same year and it was 4%. France is not known for producing automobile unlike Germany which is known to be one of the fast and moving automobile producers in Europe.

Below is a statistics of FDI inwards flows of France in US Dollars;



Inflows and outward of FDI

The remaining sectors placed less than 3% of France FDI among this sectors are Information, accommodation, mining and construction because investors do not invest more in this sectors of France, the benefits and gains at these sectors aren't profitable unlike the Finance and insurance activities, real estate and manufacturing sectors .

REFERENCE

- <https://en.wikipedia.org/wiki/France>.
- <https://en.santandertrade.com/establish-overseas/france/foreign-investmentnmjn>.
- [http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/File:Top_10_countries_as_extra_EU-27_partners_for_FDI_positions,_EU-27,_end_2010%E2%80%9312_\(billion_EUR\)_YB15.png](http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/File:Top_10_countries_as_extra_EU-27_partners_for_FDI_positions,_EU-27,_end_2010%E2%80%9312_(billion_EUR)_YB15.png).
- <https://en.santandertrade.com/establish-overseas/france/foreign-investment>
- <https://data.oecd.org/fdi/fdi-flows.htm>.

UNITED KINGDOM IN EUROPEAN INVESTMENT SYSTEM

Foreign direct investment; net inflows (% of GDP) in the United Kingdom was last measured at 1.66 in 2014, according to the world bank. This series shows net inflows (new investment inflows less disinvestment) in the reporting economy from foreign investors, and is divided by GDP.



Fig. 1. Net inflows (% of GDP) in the United Kingdom

According to the 2015 World Investment Report of the United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD), the United Kingdom is the world's fourth largest recipient of direct foreign investment (FDI). In 2015, FDI reached USD 68 billion, a 29% increase on 2014. The UK economy has key strengths: London remains the financial capital of Europe, while Great Britain has a strong currency and is one of the most important European markets. United Kingdom is an attractive destination for investors across the world because of:

- **Leading Financial Center:** *London which is world's largest financial center is situated in the UK.*
- **Easy property registration:** *Registering property in the UK is easier in comparison to Italy, Ireland, France and Germany.*
- **The easiest place to establish and run a business is Europe:** *According to a World Bank study, it takes 13 days to establish a business in the UK. The World Bank has ranked the UK first in Europe and sixth in the world to operate business.*
 - **Least barriers to entrepreneurship**
 - **World leader in innovation**
- **Stable Political Environments:** *The UK's diverse economy is the perfect location for businesses to explore their international business potential. The UK is the second largest exporter of commercial services and the seventh largest exporter of merchandise. All these factors make it the hotspot for foreign direct investment.*

FDI Inflows by Countries and Industry in the United Kingdom:

- Main investing countries are USA (41%), The Netherlands (28.9%), Luxembourg (12.9%), France (12.5%), Germany (8.2%), Spain (7.5%), Switzerland (6.5%), Japan (6.3%).

- The main invested sectors are Financial services (34.7%), Mining (26.3%), Food, beverages, tobacco (15.3%) and Transport equipment (4.9%)

The largest outflow of foreign direct investment partners of the United Kingdom are US £17.7 billion, France £6.63 billion Canada £2.5 billion, Switzerland £2.5, Germany £1.6 billion, and Luxembourg £1.3 in 2014

Within the services industries, net investment decreased from £21.7 billion in 2013 to £7.6 billion in 2014. The majority of the decline is attributable to flows from Europe, which fell from £8.5 billion in 2013 to a negative flow of £3.3 billion in 2014. The majority of the decline in flows from Europe occurred from financial services, which fell from £11.2 billion in 2013 to £2.8 billion in 2014. The retail and wholesale trade, repair of motor vehicles and motorcycles industries also contributed to the decline, falling from a negative flow in 2013 of £1.7 billion to a negative flow of £7.2 billion in 2014.

Within the production industry, net investment increased rising from £9.4 billion in 2013 to £18.3 billion in 2014. This reflects an increase in the investment flows from Europe, which increased from £0.8 billion in 2013 to £6.8 billion in 2014. The mining and quarrying industries made the largest contribution to the increase within Europe, rising from a negative flow of £1.3 billion in 2013 to a positive flow of £6.2 billion in 2014. The food products, beverages and tobacco products and other manufacturing industries also made notable contributions to the increase, rising by £3.7 billion and £1.7 billion respectively in 2014. Offsetting the increase within Europe was the electricity, gas, water and waste industries, which fell from £1.2 billion in 2013 to a negative flow of £3.5 billion in 2014.

Within the services industries, total net FDI earnings abroad decreased from £33.2 billion in 2013 to £26 billion in 2014. This was mainly due to a decline in Europe within the financial services industries, which fell from £8.4 billion in 2013 to £4.4 billion in 2014. With the exception of the information and communication industries, all services industries experienced a decline in total net FDI earnings abroad in 2014.

Net earnings from FDI investment abroad in the production industries decreased from £34.5 billion in 2013 to £30.5 billion in 2014. The mining and quarrying industries made the largest contribution to the decline, falling by £2.5 billion to £14.7 billion in 2014; most of the decline was experienced within Europe. Other notable declines were experienced within the food products, beverages and tobacco products, and petroleum, chemicals, pharmaceuticals rubber and plastic products industries, with declines of £0.9 and £0.8 billion respectively between 2013 and 2014

REFERENCE

1. <https://www.gov.uk/government/publications/ukti-inward-investment-report-2014-to-2015/ukti-inward-investment-report-2014-to-2015-online-viewing>.
2. <https://en.santandertrade.com/establish-overseas/united-kingdom/foreign-investment#fdi>.
3. <http://www.tradingeconomics.com/united-kingdom/foreign-direct-investment>.

ARTHUR EDWIN

NETHERLANDS IN GLOBAL FINANCIAL SYSTEM

The UNCTAD 2015 World Investment Report classified the Netherlands as one of the largest potential investors for 2013–2015. In fact, Dutch companies are more likely to invest abroad. Dutch investment is characterized a strong international orientation and a liberal policy towards foreign investment. Many Dutch companies are multinational by nature and some of these are listed on foreign stock markets. Moreover, there are no regulatory restrictions on foreign direct investment. This is potentially high-risk high-reward investment. For example, the Dutch company FDI was the largest European investor country in 2013, but their asset value plummeted in 2014 by 28%. While FDI inflow fell by 5.6% from 2013 to 2014, the country remained one of the five top host economies in 2014. However, according to the Government, the rise of foreign investment alone created 9,300 jobs in 2015.

table 1

FDI of Netherlands

Foreign Direct Investment	2012	2013	2014
FDI Inward Flow (<i>million USD</i>)	17,655	32,039	30,253
FDI Stock (<i>million USD</i>)	684,397	735,361	664,442
Number of Greenfield Investments ***	168	161	166
FDI Inwards (<i>in % of GFCF</i> ****)	11.2	20.6	18.7
FDI Stock (<i>in % of GDP</i>)	83.1	86.1	76.7

- Strong Points to Invest in the Netherlands:

The country's strengths are its highly developed communication and transport infrastructures, a skilled, productive and multilingual labour force, a strategic geographical location which is a gateway towards major European markets, a stable political and macro-economic environment and a very developed financial sector.

- Weak Points

The country's weak points are the high cost of labour, the limited domestic market, relatively complicated legislation, a cumbersome administrative system and a limited road infrastructure.

- Government Measures to Motivate or Restrict FDI

The Dutch economy is amongst the most open in the world. Since January 2007, the Dutch taxation environment for international companies has become even more attractive. The company taxation rate has dropped well below the European Union average.

The Key Sectors of the National Economy are: Agro industries, metal and engineering products, electrical machinery and equipment, chemicals, petroleum, construction, microelectronics and fishing.

High Potential Sectors: Computer software, computer services, automotive parts and accessories, seaport & airport security equipment and systems, transport and distribution services, aircraft parts and associated equipment, medical equipment and supplies and pollution control equipment.

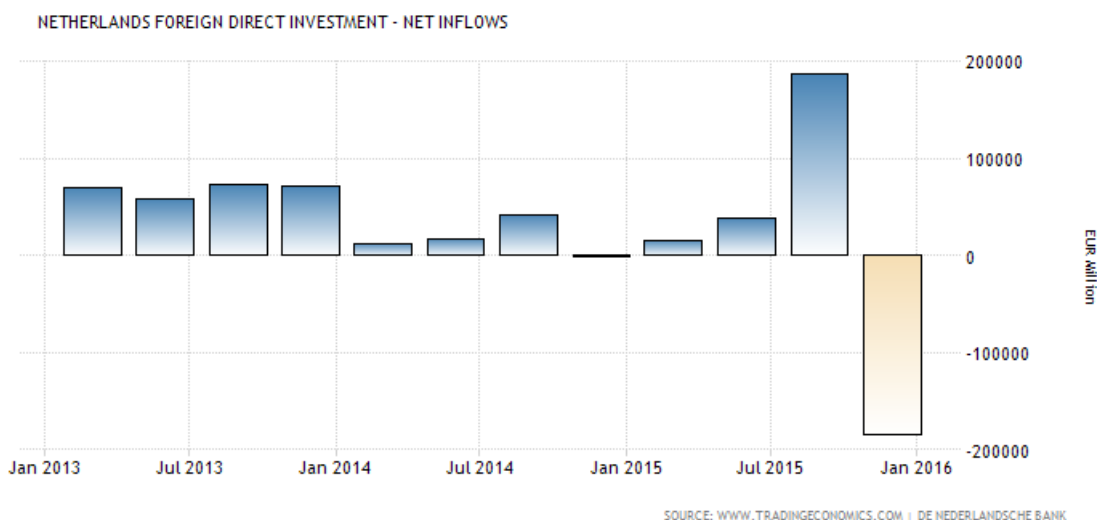


Fig. 1. Netherlands – Foreign direct investment, net outflows (% of GDP)

Foreign direct investment, net outflows (% of GDP) in Netherlands was 4.90 as of 2013. Its highest value over the past 8 years was 18.88 in 2005, while its lowest value was -0.63 in 2012. The latest value for Foreign direct investment, net (Bop, current US\$) in Netherlands was \$9,709,468,000.00 as of 2013. Over the past 8 years, the value for this indicator has fluctuated between \$82,596,600,000.00 in 2005 and (\$71,020,680,000.00) in 2007.

ELIZABETH OPOKU AWUAH

FINLAND ON GLOBAL ECONOMIC ARENA

Foreign Direct Investment in Finland increased by 77342 EUR Million in 2014. Foreign Direct Investment in Finland averaged 40921.05 EUR Million from 1994 until 2014, reaching an all-time high of 77342 EUR Million in 2014 and a record low of 5356 EUR Million in 1994.



Fig. 1. Foreign direct investment – net inflows (% of GDP) in Finland

Foreign direct investment; net inflows (% of GDP) in Finland was last measured at -2.06 in 2013, according to the World Bank. Foreign direct investment are the net inflows of investment to acquire a lasting management interest (10 percent or more of voting stock) in an enterprise operating in an economy other than that of the investor. It is the sum of equity capital, reinvestment of earnings, other long-term capital, and short-term capital as shown in the balance of payments. This series shows net inflows (new investment inflows less disinvestment) in the reporting economy from foreign investors, and is divided by GDP. This page has the latest recorded value, an historical data chart and related indicators for foreign direct investment – net inflows (% of GDP) in Finland.

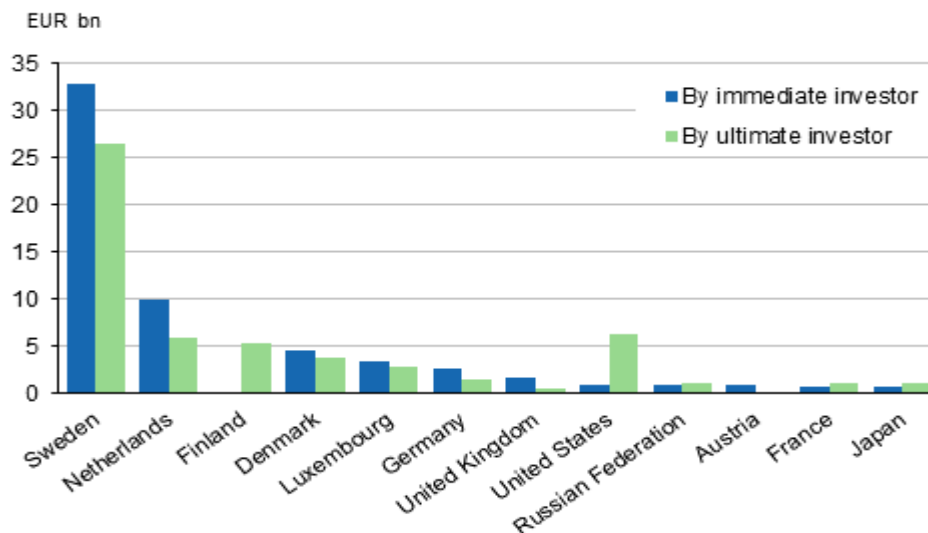


Fig 2. Finland FDI

The share of Sweden and the Netherlands in direct investments to Finland gains emphasis when the figures are examined by the immediate investing country.

When the figures are compared with those according to the ultimate direct investor, these countries turn out to be transit countries of capital, that is, more capital is immediately invested from them to Finland than what is actually managed there. Correspondingly, a larger share of direct investments to Finland is managed in the United States than actually immediately invested. Examined by the ultimate direct investor, the share of Finland is also significant. This is caused by domestic enterprises recycling capital through their foreign affiliates back to Finland.

At the end of 2013, the value of direct investments to Finland totalled EUR 63.2 billion. Returns from these investments amounted to EUR 2.7 billion, which corresponds to a rate of return of 4.3 per cent relative to the value of investments at the end of 2013. Examined by the immediate country, direct investments are made to Finland particularly from Sweden (52% of the investment stock), the Netherlands (16%) and Denmark (7%). Investments to Finland especially concern financing and insurance activities and the industry of other services.

At the end of 2013, the value of direct investments from Finland was EUR 106.9 billion. Returns from these investments totaled EUR 6.2 billion, which corresponds to a rate of return of 5.8 per cent. Direct investments have been made from Finland especially to Sweden (31% of the investment stock) and to the Benelux countries (27%). Investors are particularly metal industry and service enterprises.

Finland has a highly industrialized, mixed economy with a per capita output equal to that of other western economies such as France, Germany, Sweden or the United Kingdom. The largest sector of the economy is services at 65.7 percent, followed by manufacturing and refining at 31.4 percent. Primary production is 2.9 percent. With respect to foreign trade, the key economic sector is manufacturing. The largest industries are electronics (21.6 percent), machinery, vehicles and other engineered metal products (21.1 percent), forest industry (13.1 percent), and chemicals (10.9 percent). Finland has timber and several mineral and freshwater resources. Forestry, paper factories, and the agricultural sector (on which taxpayers spend around 2 billion euro annually) are politically sensitive to rural residents. The Greater Helsinki area generates around a third of GDP.

The economy of Finland tops the ranking of Global Information Technology 2014 report by the World Economic Forum for concerted output between business sector, scholarly production and the governmental assistance on Information and communications technology. Finland is highly integrated in the global economy, and international trade is a third of GDP. The European Union makes 60 percent of the total trade. The largest trade flows are with Germany, Russia, Sweden, the United Kingdom, the United States, Netherlands and China. Trade policy is managed by the European Union, where Finland has traditionally been among the free trade supporters, except for agriculture. Finland is the only Nordic country to have joined the Eurozone; Denmark and Sweden have retained their traditional currencies, whereas Iceland and Norway are not members of the EU at all.

The Finnish electronics and electro-technics industry relies on heavy investment in R&D, and has been accelerated by the liberalization of global markets. Electrical engineering started in the late 19th century with generators and electric motors built by Gottfried Stromberg, now part of the ABB Group. Other Finnish

companies – such as Instru, Vaisala and Neles (now part of Metso) – have succeeded in areas such as industrial automation, medical and meteorological technology. Nokia was once a world leader in mobile telecommunications.

Finland has transformed its economy in a matter of decades to become one of the richest countries and most stable societies in the world. In the 1950s the Finnish economy was still largely based on primary production and an agrarian workforce. Today Finland is leading or near the top of most international comparisons in terms of growth and development in the economic, technological and social spheres.

The largest sector of the Finnish economy is services at 65%, followed by manufacturing and refining at 31%. Primary production is at 3%. Finland’s main industrial products are paper and board, electronics and metal products. Engineering and high technology industries are the leading branches of manufacturing.

Finland has developed world-class expertise in sectors like clean-tech, forestry, metal and machinery manufacturing, ICT industry and services, and health and wellbeing. International investors and companies can benefit from the clusters and centers of expertise in these business sectors that aim to maximize the benefits of research, networking and international cooperation. Corporation tax was lowered to 20% at the beginning of 2014 (from 24,5%) and is uniform for all types of corporate income, including sales profits, interest income, dividends, royalties and rental income.

KIBANZE MWADI FRANCE

SWITZERLAND IN EUROPEAN INVESTMENT SYSTEM

Foreign direct investment; net inflows (BoP; US dollar) in Switzerland was last measured at 22741199962.97 in 2014, according to the World Bank. This series shows net inflows (new investment inflows less disinvestment) in the reporting economy from foreign investors. Data are in current U.S. dollars.

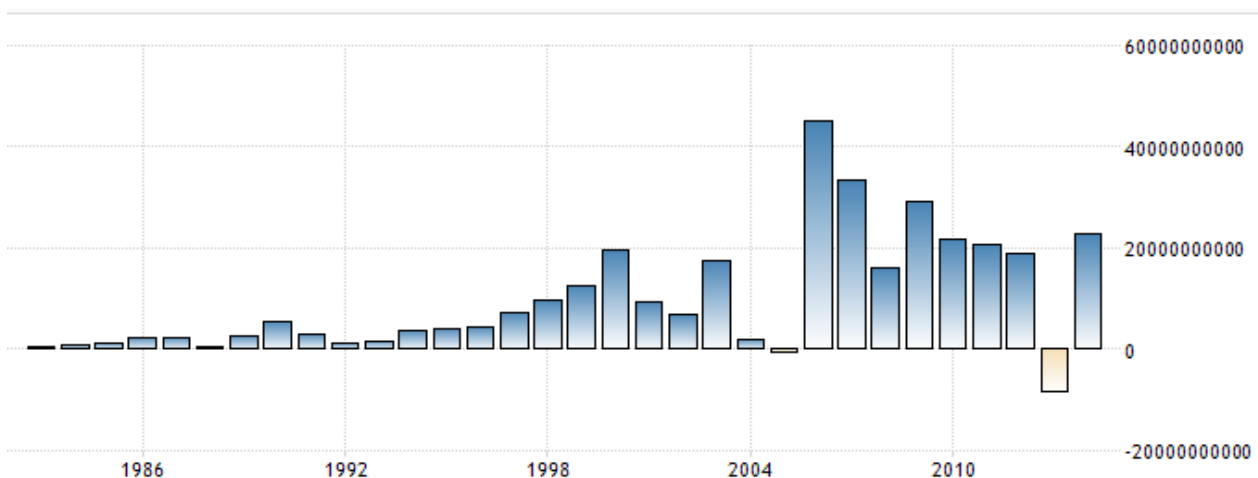


Fig. 1. Net inflows of FDI Switzerland

Switzerland is an attractive destination for foreign investors, because of:

- its economic and political stability,
- its transparent and fair legal system,
- its reliable and extensive infrastructure, and
- its efficient capital markets.

Moreover, its cantons (states) offer numerous tax incentives in order to attract companies to establish operations and invest in their jurisdictions. The country ranks 26th out of 189 in the 2016 Doing Business classification of the World Bank, which emphasizes the country's considerable progress in protecting small investors. Switzerland experienced a marked increase in FDI inflows in 2014, following the sharp fall in 2013 when the country continued to suffer the impact of the financial and Eurozone crises. Switzerland remains the world's second largest recipient of FDI (in terms of stock) from the European Union and the 15th recipient of FDI from the world.

Foreign direct investment; net outflows (% of GDP) in Switzerland was last measured at 2.57 in 2014, according to the World Bank. It is the sum of equity capital, reinvestment of earnings, other long-term capital, and short-term capital as shown in the balance of payments. This series shows net outflows of investment from the reporting economy to the rest of the world and is divided by GDP.

- ***Form of Company Preferred by Foreign Investors:*** The stock corporation is the most widespread form of business organization, though the limited liability company has recently been used more frequently because of its less stringent regulatory structure.

- ***Main Foreign Companies:*** 1. McDonald's Corporation 2. IBM 3. Altria Group, Inc. (Philip Morris) 4. Johnson & Johnson Intl. 5. Procter & Gamble 6. Synthes 7. Hewlett-Packard incl. Compaq) 8. Texas Pacific 9. Liberty Global 10. Medtronic 11. General Electric Company 12. Mettler-Toledo 13. Sun Microsystems 14. Johnson Controls 15. Caterpillar 16. EDS 17. Zimmer Holdings 18. Dow 19. Cargill 20. Rockwell 21. Tyco Int' 22. CSC

The Swiss economy follows the typical First World model with respect to the economic sectors. Only a small minority of the workers are involved in the primary or agricultural sector (1.3% of the population, in 2006) while a larger minority is involved in the secondary or manufacturing sector (27.7% in 2012). The majority of the working population are involved in the tertiary or services sector of the economy (71.0% in 2012).

While most of the Swiss economic practices have been brought largely into conformity with the European Union's policies, some trade protectionism remains, particularly for the small agricultural sector.

Switzerland is ***one of the leaders in exports of high-end watches as well as clocks***, Swiss watch making companies produce most ***of the world's high-end watches, in 2011***, the exports of Switzerland reached nearly ***19.3 billion CHF***. Swiss watch manufacturers exceeded their previous annual result by 19.2%. The exports of those watches mainly go to Asia (55%), Europe (29%), America (14%), Africa and Oceania (both 1%). In USD, Switzerland has an export, in 2011, of over USD\$20

billion, making it the country with the highest export value of watches, followed by Hong Kong, at under USD\$10 billion.

Switzerland has an extensive industrial sector, which is not very well known around the world, but present with companies in different industrial sectors, such as: food processing like Nestlé, chemical for industrial and construction use like Sika AG, pharmaceutical like Novartis and Roche and roof coating chemicals Sarnafil. LafargeHolcim is the largest construction materials group in the world.

Switzerland is strategically placed. The country is an open gateway to European, African and Middle-Eastern markets. Switzerland offers world-class infrastructures, as well as a business-friendly legal and regulatory environment. The Swiss market is a good testing ground for the introduction of new high technology and high-end products. Switzerland has a highly skilled and educated workforce, which is reliable and relatively flexible. Switzerland has the highest per capita IT spending in the world and is also one of the world's most advanced countries in research and development. It presents excellent bio and Nano technology partnership opportunities. The Swiss common private equities are the highest in Europe.

The Swiss market is very competitive. Switzerland is an epicenter of European and global competition. Companies face tough European Union regulations and standards, related to product quality and packaging. Moreover, there are unique Swiss requirements for medications, cosmetics, detergents and chemical products, which need to be met.

The Swiss government welcomes foreign direct investment and is not hampered by any kind of barrier. The federal government allows all the 26 cantons (states) to set their own foreign investment attraction policies. Many cantons offer foreign investors tax exemptions and other tax incentives. For example some cantons offer ten years of tax exemption to new firms. Furthermore, there is no surveillance or screening done on foreign investments except in certain sectors like telecommunications where certain levels of performance are required in order to qualify for tax reductions. For companies working in the banking and insurance fields, government authorization is required in order to invest in the country.

REFERENCES

1. <https://en.santandertrade.com/establish-overseas/switzerland/foreign-investment>.
2. Source: Swiss National Bank -2014.
3. <http://www.tradingeconomics.com/search.aspx?q=switzerland%20FDI%20inflow>.
4. <http://knoema.com/OECDFDIS2014/oecd-foreign-direct-investment-fdi-statistics-2014?tsId=1003280>.

MAIN SECTOR OF ECONOMY FOR INVESTMENT IN LUXEMBOURG

Luxembourg has a very open economy, high growth potential, balanced macroeconomic foundations, diversified industry, international financial centre, modern infrastructures, excellent market connectivity, and attractive institutional, legislative and fiscal framework. Luxembourg City is one of the three ‘capitals’ of the European Union, along with Brussels and Strasbourg. Luxembourg City is home to a number of European departments and institutions, including several departments of the European Commission (translation, publications, statistics), the European Court of Auditors, the Court of Justice of the European Union, the European Investment Bank (EIB), the European Investment Fund (EIF), the European Parliament’s Secretariat, the European Financial Stability Facility (EFSF), and the European Financial Stabilization Mechanism (EFSM).

The financial sector is the main driving force behind the Grand Duchy’s economy. Even so, the Grand Duchy’s authorities are aware of the risk of the economy being over-dependent on any one sector, and have adopted a policy of diversification of the country’s economic fabric by providing support for information and communication technologies (ICTs), logistics, bio- and eco-technologies, research, etc. as well as actively promoting the diversification of the financial marketplace. The Grand Duchy is a first rate financial marketplace. Some 150 banks (2014) operate out of the Grand Duchy. Luxembourg is the leading centre in Europe for investment funds (in second place worldwide, after the USA), the leading centre for private banking in the Euro zone, and the domicile of choice for reinsurance companies. Luxembourg for Finance (LFF) is the country’s agency for the development and promotion of the financial marketplace. The banks located in the Grand Duchy specialize in private banking (wealth management for private clients), insurance, the functions of custodian bank for investment funds and fund administration, and in the distribution of shares in investment funds. The activities of the financial marketplace are also diversifying into the fields of microfinance, philanthropy and Islamic finance. The financial sector creates one-third of the Grand Duchy’s GDP.

The latest value for Foreign direct investment, net inflows (current US\$) in Luxembourg was \$30,075,370,000.00 as of 2013. Over the past 11 years, the value for this indicator has fluctuated between \$224,552,000,000.00 in 2010 and (\$28,260,000,000.00) in 2007.

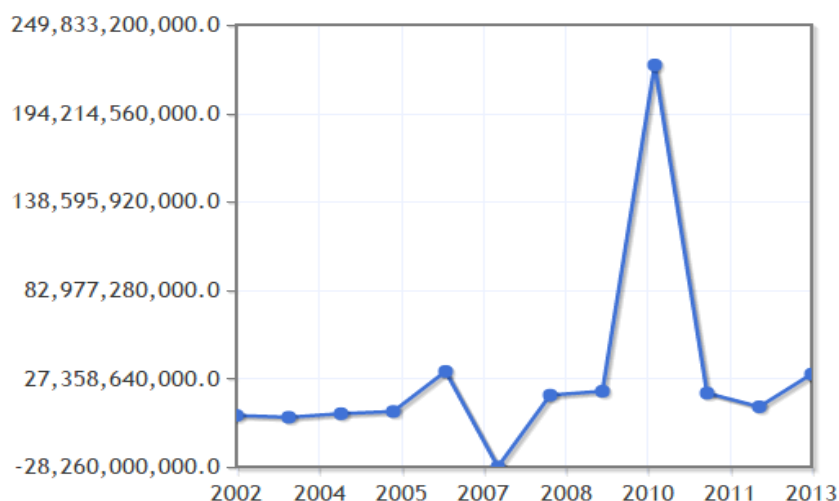


Fig. 1. FDI of Luxembourg

Foreign direct investment, net inflows (% of GDP) in Luxembourg was 50.02 as of 2013. Its highest value over the past 11 years was 430.64 in 2010, while its lowest value was -57.43 in 2007.

MAKIMA LEMBA ORNELA

CONJUNCTURE OF EUROPEAN FINANCIAL MARKET: CROATIA

Foreign direct investment, net outflows (% of GDP) in Croatia was -0.31 as of 2013. Its highest value over the past 8 years was 2.21 in 2009, while its lowest value was -0.39 in 2011.

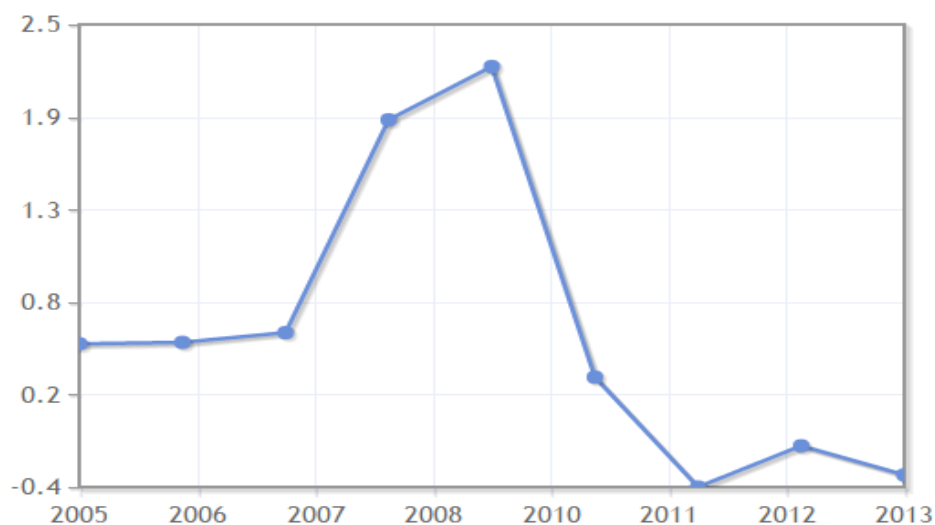


Fig. 1. Foreign direct investment, net (BoP, current US\$)

The latest value for Foreign direct investment, net (BoP, current US\$) in Croatia was (\$768,861,900.00) as of 2013. Over the past 8 years, the value for this indicator has fluctuated between (\$670,992,300.00) in 2010 and (\$4,606,483,000.00) in 2007. Since 2000, Croatia has been one of Central Europe's fastest growing economies, so investing in Croatia is naturally on the rise. Its main foreign trade partners are Italy and Germany. Although Croatia's history is ancient, on the economic front, it's still pretty much a new country. It wasn't even awarded investment grade rating until 1997.

Today, much further progress has been made toward implementing structural reforms, though the pace of reform has been slow. Nearly two-thirds of the Croatian economy has now been privatized, and around 90% of bank assets are privately owned, mostly by strategic foreign investors.

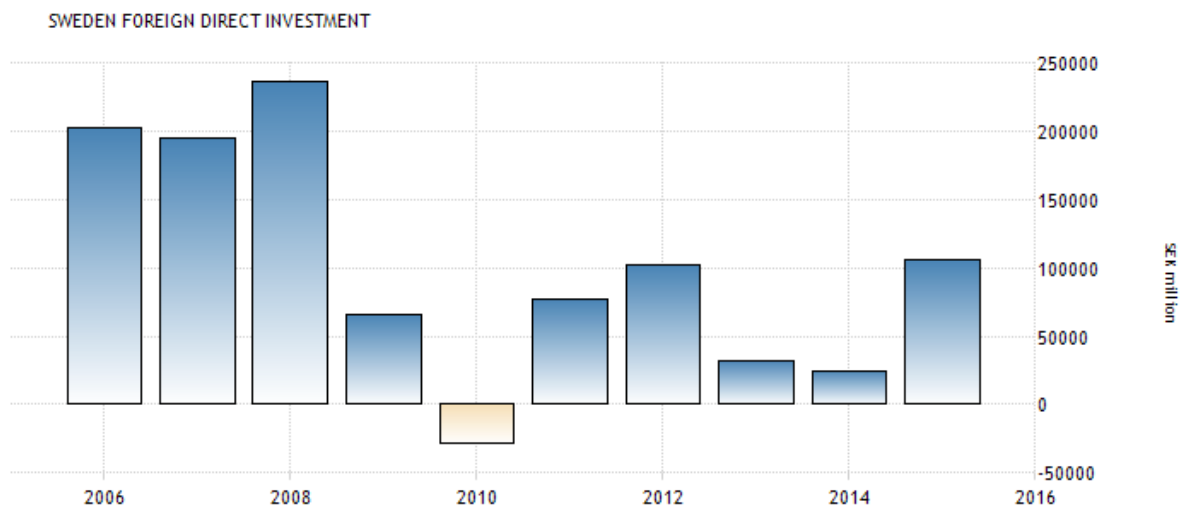
Around 60% of the country's GDP is generated by the services sector: Tourism is absolutely vital for Croatia, as it's this aspect of the service sector that creates the most income and employment. Tourism is Croatia's largest source of foreign revenue, but it currently accounts for only a small segment of foreign direct investment. The main interest in investing in Croatia comes from Europeans. Italian banks have been major participants in banking privatization, and the Germans and Austrians have a stake in the banking sector, too. Other sectors attracting interest include manufacturing, cement, pharmaceuticals, power, and telecoms. Again, prominent investors come from Germany and Austria, as well as the Netherlands, Italy, and other European countries, including Slovenia and Hungary. It's as well to bear all the caveats in mind, but many opportunities exist for foreign companies in a range of sectors. These include major infrastructure projects in railways, roads, power, water, oil, gas, telecommunications, tourism, shipbuilding, health care, medical equipment, consumer goods, and construction materials.

Croatia is an open market for foreign investors and those who come here to do business. Foreign investors are not subject to any special laws or regulations. You can carry out business under the same conditions as local business structures. In addition, foreign investors have some guarantees that aren't available to domestic investors. The Croatian constitution provides for the free repatriation of profits or capital upon termination of an investment. With an unspoiled natural environment, a celebrated cultural and historical heritage, and so much emphasis on Croatia as a tourism destination, it's worth investigating some of the investment possibilities offered in this sector. The Croatian Chamber of Economy suggests the future lies in "selective tourism." The country certainly has great possibilities for anyone looking to carve out a niche market. Increasing numbers of holidaymakers are seeking vacations that involve more than simply lolling on a beach. Take the water: Croatia is perfect for nautical tourism, dive tourism, cruising on small boats, and fishing tourism.

SWEDEN IN GLOBAL FDI SYSTEM

The FDI stock of Sweden² equaled to 321,103 USD million at the end of 2014 the main foreign investors at the end of 2014 were: Netherland, Finland, Germany.

Foreign Direct Investment in Sweden increased by 106105 SEK million in 2015. Foreign Direct Investment in Sweden averaged 80604.76 SEK million from 1982 until 2015, reaching an all time high of 505124 SEK million in 1999 and a record low of -27912 SEK million in 2010. Foreign Direct Investment in Sweden is reported by the Sveriges Riksbank.



FDI stock division by sector manufacturing 45.5%; financial and insurance activity 23.7%; trade 10.9% and electricity and gas 4.9% the biggest investors were; the Netherlands 22.3%, Finland 15.7%; UK 14.7%; Germany 13.7%; Switzerland 9.2% Denmark 5.7%.

Although nowadays less than 3% of Sweden's labor force works in agriculture and less than 10% of the country's area consists of farmland, agriculture is still an important sector of the Swedish economy. The largest agricultural acreage and the highest productivity are found in southernmost Sweden, where specialization in grain and pork production predominates, and in the plains of central Sweden. In Norrland, the production of fodder crops, meat and milk predominates. Farming takes place as far north as the border with Finland, where an intensive summer season and fertile river sediments provide good conditions for growing vegetables.

Nearly all Swedish farms are operated by individual families and are relatively small, but in the most important agricultural districts, larger units also exist. Despite a

² Sweden is a Scandinavian country in Northern Europe. It borders Norway to the west and Finland to the east, and is connected to Denmark in the southwest via a bridge-tunnel across the Öresund. At 450,295 square kilometres (173,860 sq mi), Sweden is the third-largest country in the European Union by area, with a total population of over 9.8 million. Sweden consequently has a low population density of 21 inhabitants per square kilometre (54/sq mi), with the highest concentration in the southern half of the country. Approximately 85% of the population lives in urban areas. Southern Sweden is predominantly agricultural, while the north is heavily forested. Sweden is part of the geographical area of Fennoscandia.

sharp reduction in the number of farms and crop acreage, production has increased, and with the exception of a few products, Sweden is self-sufficient in agriculture. However, Sweden's membership in the European Union since 1995 has led to increased two-way trade with other EU countries in agricultural products and foodstuffs.

Of Sweden's forest land, 10% (mostly in the north) is owned by Swedish state companies, while private companies own 40% (mainly in north central Sweden) and individual owners, mainly farmers, own 50%.

Fishing is a small sector of the national economy nowadays. Because fishing zones have been redrawn by international agreements, Sweden has lost some of its traditional fishing areas in the North Sea and the emphasis has shifted to the Baltic Sea.

Mining has diminished in relative importance, but in northern Sweden the iron ore fields of Kiruna are at the center of a railroad line from the Baltic steel mill center of Luleå and the ice-free Atlantic export harbor of Narvik, Norway.

Sweden's rich natural resources – its forests, ore deposits and hydroelectric power – constitute the historical basis of its industrial economy, but the emphasis has shifted toward increasingly advanced products, often still based on such indigenous raw materials as timber and metals.

The timber and wood product industry is, of course, located close to its sources of raw material. The pulp and paper industry is often situated at the mouths of rivers running through forest regions – including a number along the shores of the Gulf of Bothnia and of Vänern, Sweden's largest lake. Production is concentrated at large, efficient mills, nowadays also including units located in southern Sweden.

Sweden's metal industry still follows a pattern from the days when water power and timberland (for charcoal fuel) determined the location of iron mills. Sweden's metal industry is thus still concentrated in Bergslagen, where some smaller units face increasing competition from larger production sites abroad. The iron and steel mills in coastal Oxelösund and Luleå were built in the 20th century. Otherwise, metal-based industries are dispersed throughout southern and central Sweden and along the Norrland coast.

The automotive and aerospace industry has its main plants in south central Sweden. The electronics industry is concentrated in Stockholm and Västerås.

The pharmaceutical and biotechnology industries are important, especially in the university cities of east central Sweden and in Skåne, where the new bridge/tunnel across the Öresund has encouraged even closer links with similar companies in Denmark.

Distributive trade, transportation, administration and services comprise a larger percentage of the national economy than industry in terms of employees, but account for a small but increasing proportion of exports. This sector is concentrated mainly in major cities, especially Stockholm.

MOLDAVIAN ECONOMY IN EUROPEAN FINANCIAL SYSTEM

Foreign investments have an impact on the Moldavian economy in two ways. In the first place, inflows of foreign capital in the form of loans and credits represent a significant addition to Moldova’s financial resources. They thereby support emergency measures designed to reverse the deterioration of the economy and lay the foundations for restoring basic monetary and financial equilibrium to the domestic market. Secondly, as a source of investment funds, foreign capital plays a structural role in that it represents a vital means whereby the overall productive output of the country is increased, production capacities are modernized, and the economy is restructured.

Foreign Direct Investment in Moldova increased by 10.90 USD Million in the third quarter of 2015. Foreign Direct Investment in Moldova averaged 48.83 USD Million from 1995 until 2015, reaching an all time high of 244.77 USD Million in the third quarter of 2008 and a record low of -2.78 USD Million in the second quarter of 1999. Foreign Direct Investment in Moldova is reported by the National Bank of Moldova.

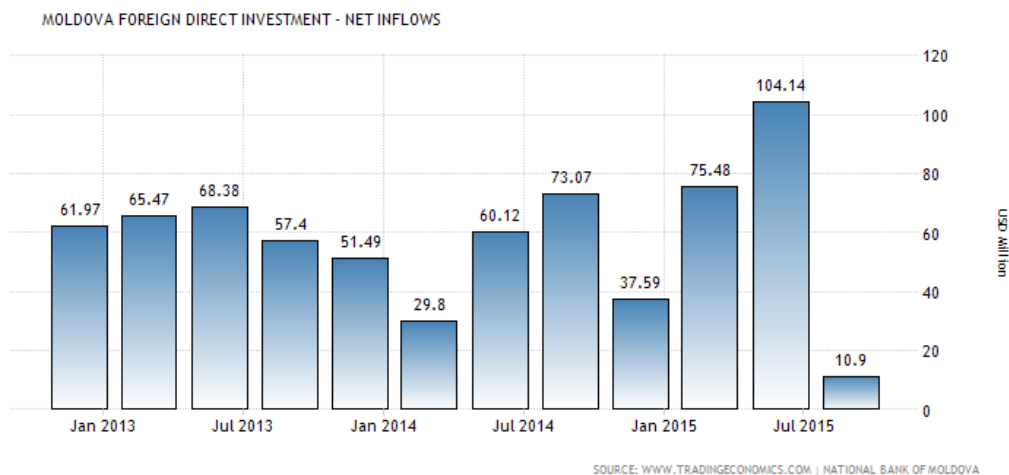


Fig. 1. FDI, net inflows (% of GDP)

Moldova has experienced economic difficulties, like many other former Soviet republics. Since its economy was highly dependent on the rest of the former Soviet Union for energy and raw materials, the breakdown in trade following the breakup of the Soviet Union had a serious effect, exacerbated at times by drought and civil conflict. Moldova’s recent economic performance reduced poverty and promoted shared prosperity. The national poverty and extreme poverty rates, using national poverty definitions, fell from 30.2 percent and 4.5 percent in 2006 to 16.6 percent and 0.6 percent respectively in 2012, making Moldova one of the world’s top performers in terms of poverty reduction. Similarly, consumption growth among the bottom 40 percent of the population outpaced average consumption growth.

Despite a sharp decline in poverty, however, Moldova remains one of the poorest countries in Europe. The most vulnerable groups at risk of poverty in

Moldova remain those with low education levels, households with three or more children, those in rural areas, families relying on self-employment, the elderly, and Roma. Additionally, the reduction in remittances could negatively impact consumption and poverty. Moldova performs well in some areas of gender equality, yet disparities persist in education, health, economic opportunity, agency and violence against women. Human trafficking is a serious problem; Moldova is a source, and to a lesser extent a transit and destination country, for both sex trafficking and forced labour.

Considering the fragile economic and political external environment the pace of reforms must be accelerated. Key challenges include fighting corruption, improving the investment climate, removing obstacles for exporters, channelling remittances into productive investments, and developing a sound financial sector. Moldova needs to improve the efficiency and equity of its public spending, in particular through better management of public capital investments, which are crucial for higher growth. Administrative and judicial reforms remain a challenge for improving public sector governance, which is a precondition for European integration and economic modernization.

Despite a sharp decline in poverty, however, Moldova remains one of the poorest countries in Europe. The most vulnerable groups at risk of poverty in Moldova remain those with low education levels, households with three or more children, those in rural areas, families relying on self-employment, the elderly, and Roma. Additionally, the reduction in remittances could negatively impact consumption and poverty. Moldova performs well in some areas of gender equality, yet disparities persist in education, health, economic opportunity, agency and violence against women. Human trafficking is a serious problem; Moldova is a source, and to a lesser extent a transit and destination country, for both sex trafficking and forced labour.

Considering the fragile economic and political external environment the pace of reforms must be accelerated. Key challenges include fighting corruption, improving the investment climate, removing obstacles for exporters, channelling remittances into productive investments, and developing a sound financial sector. Moldova needs to improve the efficiency and equity of its public spending, in particular through better management of public capital investments, which are crucial for higher growth. Administrative and judicial reforms remain a challenge for improving public sector governance, which is a precondition for European integration and economic modernization.

The Moldovan government does not maintain many formal barriers to foreign investment, and the Moldovan embassy reports that foreign investors are free to "place their investments throughout the Republic of Moldova, in any area of business activity, as long as it does not go against the interests of the national security, anti-monopoly legislation, environment protection norms, public health and public order." However, there are significant informal barriers and indications that the formal reasons to block investment are liberally applied. According to the International Monetary Fund, «despite efforts to simplify licensing and business registration, there has been no significant improvement in the business climate. Moreover, the

privatization program has stalled, while corruption remains widespread and governance weak. Government interference in the private sector...casts doubt over the authorities' commitment to market-oriented reforms.» The Economist Intelligence Unit reports that the «poor investment climate, including annulments of some earlier sales, continues to deter many Western investors. Between 2001 and 2004 the government privatized less than 60 of the 480-odd enterprises scheduled for sale.» Foreign investors may not purchase agricultural or forest land. The IMF reports that both residents and non-residents may hold foreign exchange accounts, but approval is required in some cases. Payments and transfers require supporting documentation and approval of the National if they exceed specified amounts. Nearly all capital transactions require approval by or registration with the National Bank of Moldova.

There are no official barriers to founding foreign banks or branches in Moldova. The central bank has increased the minimum capital requirement, which is expected to contribute to consolidation in the banking sector.

REFERENCES:

1. http://pdf.usaid.gov/pdf_docs/Pnadu233.pdf.
2. http://expert-grup.org/ro/biblioteca/item/download/717_b5d57491d1e613a59580b4e5c77fee44.
3. http://www.un.org/esa/sustdev/natlinfo/indicators/methodology_sheets/global_econ_partnership/fdi.pdf.
4. <http://data.worldbank.org/indicator/BM.KLT.DINV.GD.ZS>.
5. <http://www.china.mfa.md/investment-en/fdi-moldova>.

NANA EGYIRBA TURKSON

FOREIGN TRADE OF BELARUS

The EU is Belarus' second main trade partner with almost a one third share in the country's overall trade. Russia is Belarus' most important trading partner and absorbs almost half of Belarus' international trade. The EU-Belarus bilateral trade in goods has been growing steadily over the past years.

Belarus' exports to the EU are dominated by mineral fuels. Other product categories – such as chemicals, agricultural products, machinery and textiles – all form a much lower share. The EU exports mainly machinery, transport equipment and chemicals to Belarus.

The EU has also introduced an Outward Processing Trade regime for Belarus. This regime provides for additional import quota amounts for textiles and clothing manufacturers within the European Union so they can produce garments in Belarus that will return to the EU after processing.

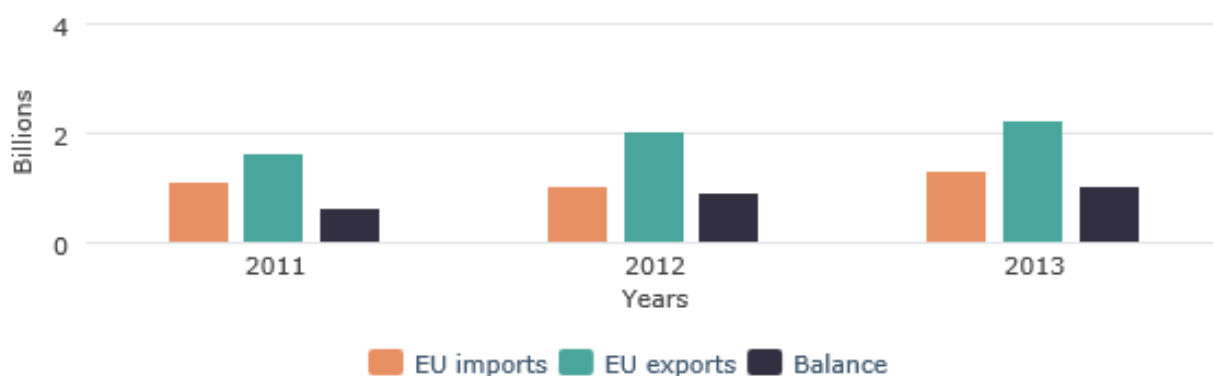


Fig. 1. EU-Belarus «trade in goods» statistics

The structure of the industry have identified a high degree of openness of the economy of the Republic of Belarus, its focus on foreign markets. More than 50 percent of goods produced in the country are delivered for export.

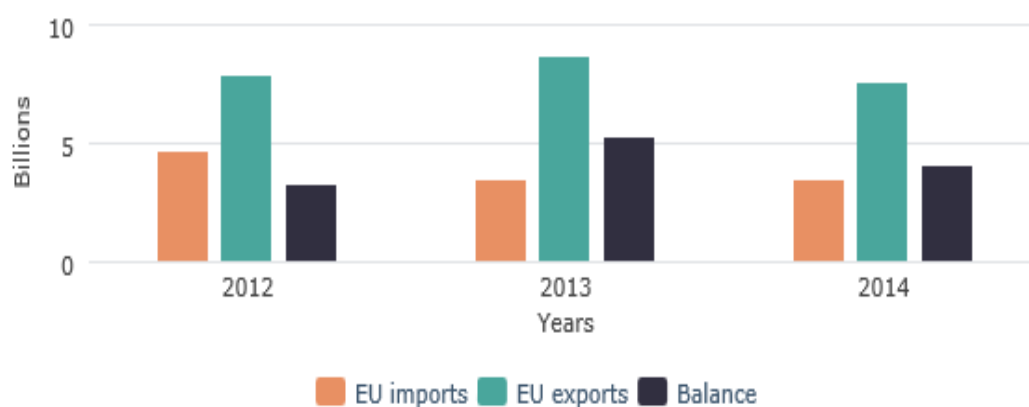


Fig. 2. EU-Belarus «trade in service» statistics

The trends of foreign trade in goods of the Republic of Belarus is presented in the following table.

Among the major export commodities of Belarus are oil products and oil, potash and nitrogen fertilizers, metal products, trucks, tractors, chemical fibers and yarns, tires, dairy and meat products, sugar. Belarus mainly imports energy resources (oil and natural gas), raw materials and components (metals and metal products, raw materials for chemical industry, machine parts) manufacturing equipment. Today Belarus has trade relations with more than 180 countries around the world. Russian Federation is the major trade partner of the Republic of Belarus, it accounts for more than 40 percent of export and more than a half of volume of import. The European Union is the second largest trade partner of the Republic of Belarus, it accounts more than 30 percent of export and one fifth of import. The main partner in the EU are Great Britain, Netherlands, Germany, Lithuania, Italy, Poland, Latvia, Belgium, Czech Republic. In the foreign trade of Belarus with the CIS countries after Russia, Ukraine occupies the second place, Kazakhstan – the third. There is a positive dynamic in cooperation with the traditional partners in Latin America such as Brazil, Venezuela and Ecuador, and in Asia, notably with China, India, Indonesia and Turkey. More than 50 percent of the total Belarusian export of services makes up

transport services, reflecting favorable geographical position of the Republic of Belarus. Among the major export position, there are IT and construction services.

Attraction and effective use of investments is one of the main priorities of the state investment policy of Belarus, which is implemented by The Ministry of Foreign Affairs of the Republic of Belarus together with the Belarusian diplomatic institutions assists in attraction of foreign investments in the economy of the country and creation of a favorable investment image of Belarus abroad.

All sectors of our economy are open to foreign investments, except the production of weapons, narcotics and toxic substances. Foreign investors may set up companies in Belarus with any amount of foreign investments in any legal form, as well as their representative offices.

All necessary legal conditions have been created for foreign investors in Belarus. All investors are guaranteed equal, without discrimination, protection of rights and legitimate interests, regardless of ownership and national status. Guarantees to foreign investors are also provided in the framework of bilateral agreements between Belarus and other countries.

The country established a system of incentives, privileges and preferences for investment activities. Special legal regimes can be applied to investors in free economic zones, small and medium-sized cities, rural areas, the Park of High Technologies, the Chinese-Belarusian industrial park «Great Stone», etc.

The legislation provides for the possibility of concluding the investment contract with the Republic of Belarus – it allows the investor to get legal guarantees to protect their capital and benefits for realization of the investment project.

The reforms aimed at liberalizing the economy and improving the investment attractiveness are gaining momentum in the country.

TSHIKOMB A-CHAAL BRANDON

ECONOMY OF THE DEMOCATIC REPUBLIC OF THE CONGO

Sparsely populated in relation to its area, the Democratic Republic of the Congo is home to a vast potential of natural resources and mineral wealth. Its untapped deposits of raw minerals are estimated to be worth in excess of US\$24 trillion. Despite this, the economy has declined drastically since the mid-1980s.^[4]

At the time of its independence in 1960, the Democratic Republic of the Congo was the second most industrialized country in Africa after South Africa. It boasted a thriving mining sector and its agriculture sector was relatively productive.^[4] Since then, corruption, war and political instability have been a severe detriment to further growth, today leaving DRC with a GDP per capita among the

Economic Implications of Conflicts

The two recent conflicts (the First and Second Congo Wars), which began in 1996, have dramatically reduced national output and government revenue, have increased external debt, and have resulted in deaths of more than five million people

from war, and associated famine and disease. Malnutrition affects approximately two thirds of the country's population.^[5]

Agriculture is the mainstay of the economy, accounting for 57.9% of GDP in 1997. In 1996, agriculture employed 66% of the work force.

Rich in minerals, the Democratic Republic of the Congo has a difficult history of predatory mineral extraction, which has been at the heart of many struggles within the country for many decades, but particularly in the 1990s. The economy of the third largest country in Africa relies heavily on mining. However, much economic activity occurs in the informal sector and is not reflected in GDP data.

In 2006 Transparency International ranked the Democratic Republic of the Congo 156 out of 163 countries in the Corruption Perception Index, tying Bangladesh, Chad, and Sudan with a 2.0 rating.^[7] President Joseph Kabila established the Commission of Repression of Economic Crimes upon his ascension to power in 2001.^[8]

The conflicts in the DRC were over water, minerals, and other resources. Political agendas have worsened the economy because very few people are benefiting in times of crisis while they let the people they are leading suffer. Made worse because of national and international corporations which are corrupt. The corporations allow the fighting for resources to continue simply because they continue to benefit from it. Many deaths are the result of not having basic needs which shows how the economy affects its people who are also treated like slaves. There have been lots of refugees since the fighting in 1998 which doesn't help the poverty issue in the country. Taxes are not used for they are supposed to be used for because of those corrupt leaders fulfilling their own objectives instead of the country's needs. The DRC is consistently rated the lowest on the UN Human Development Index.

Economic history

Before Leopold

Portuguese traders showed up around the 1480s and found that the people would be good slaves which led them to stopping any political power that could stop the slave trade. They traded weapons for the slaves which led to anarchy all across the nation.

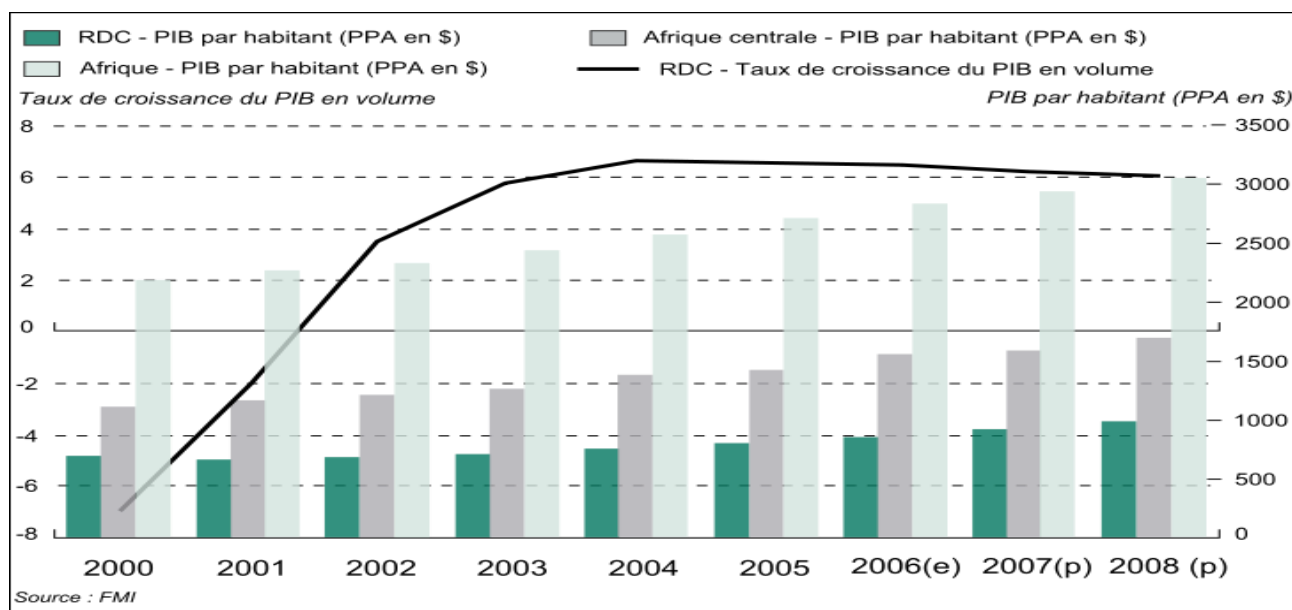
After Leopold

Forced labor was important for the rural sector. The corporations that dominated the economy were mostly owned by Belgium, but British capital also played an important role. Independence caused the Congo to become the most industrialized country in Sub-Saharan Africa, after South Africa. 1950s was a period of rising income and expectations. Called the best public health system in Africa, huge wealth disparity. The Belgian companies favored workers in certain areas more and exported them to work in different areas and they took away opportunities from other people. The favored groups also got better education and were able to secure jobs to people in the same ethnic group which caused tensions to rise. In 1960 there were only 16 university graduates out of 20 million people in the country. Belgium still had economic power and independence gave little opportunity for improvement. «no elite, no trouble», «before independence = after

independence», When the Belgians left they left nobody in the country with the skills to run the government or the economy. Before independence there were just 3 out of 5000 government jobs held by Congolese people.

Special Economic Zone

The DRC is embarking on the establishment of special economic zones (SEZ) to encourage the revival of its industry. The first SEZ was planned to come into being in 2012 in N’Sele, a commune of Kinshasa, and will focus on agro-industries. The Congolese authorities also planned to open another zone dedicated to mining (Katanga) and a third dedicated to cement (in the Bas-Congo).^[14] There are three phases to the program that each have their own objectives. Phase I was the precursor to the actual investment in the Special Economic Zone where policymakers agreed to the framework, the framework was studied for its establishment, and to predict the potential market demand for the land. Stage one of Phase II involved submitting laws for the Special Economic Zone, finding good sites for businesses, and currently there is an effort to help the government attract foreign investment. Stage two of Phase II hasn’t been started yet and it involves assisting the government in creating framework for the country, creating an overall plan for the site, figuring out what the environmental impact of the project will be, and guessing how much it will cost and what the return can be made on the investment. Phase III involves the World Bank creating a transaction phase that will keep everything competitive. The program is looking for options to hand over the program to the World Bank which could be very beneficial for the western part of the country.



Sectors

Agriculture

Agriculture in the Democratic Republic of the Congo is an industry in the country of the Democratic Republic of the Congo that has plenty of potential.

Overview

The agricultural sector supports two-thirds of the population. Agricultural production has stagnated since independence. The principal crops are cassava, yams,

plantains, rice, and maize. The country is not drought-prone but is handicapped by a poor internal transportation system, which impedes the development of an effective national urban food-supply system.

Crops

Congolese farmer.

Land under annual or perennial crops constitutes only 3.5 percent of the total land area. Agriculture is divided into two basic sectors: subsistence, which employs the vast majority of the work force, and commercial, which is export-oriented and conducted on plantations. Subsistence farming involves four million families on plots averaging 1.6 hectares (four acres), usually a little larger in savanna areas than in the rain forest.^[1]

Subsistence farmers produce mainly manioc, corn, tubers, and sorghum. In 2004, food-crop production included manioc, 14,950,000 tons; sugarcane, 1,787,000 tons; corn, 1,155,000 tons; peanuts, 364,000 tons; and rice, 315,000 tons. In 2004, plantains totalled 1,199,000 tons; sweet potatoes, 224,500 tons; bananas, 313,000 tons; yams, 84,000 tons; and pineapples, 193,000 tons.^[1] Domestic food production is insufficient to meet the country's needs, and many basic food products have to be imported.

Exports

The production of cash crops was severely disrupted by the wave of civil disorder that engulfed the country between 1960 and 1967, and production fell again after many small foreign-owned plantations were nationalized in 1973–74. By the mid-1990s, the production of the DRC's principal cash crops (coffee, rubber, palm oil, cocoa, tea) was mostly back in private hands. Commercial farmers number some 300,000, with holdings between 12 and 250 hectares (30 and 618 acres).

Coffee

Coffee is the DRC's third most important export (after copper and crude oil) and is the leading agricultural export. An estimated 33,000 tons were produced in 2004 (down from an average of 97,000 tons during 1989–91); 80 percent of production comes from the provinces of Haut Zaire, Equateur, and Kivu.

10–15 percent of production is arabica coffee, the vast majority being robusta; coffee exports are mostly sold to Italy, France, Belgium, and Switzerland. The collapse of the International Coffee Agreement in 1989 quickly led to a doubling of exports by the former Zaire, whereupon the surplus entering the world market drove down prices rapidly.

Rubber[edit]

Rubber is the fourth most important export cash crop. The plantation crop has been slowly recovering from nationalization. Some plantations are now^[when?] replanting for the first time in over 20 years.

Forestry

See also: Deforestation in the Democratic Republic of the Congo

Forests cover 60 percent of the total land area. There are vast timber resources, and commercial development of the country's 61 million hectares (150 million acres) of exploitable wooded area is only beginning. The Mayumbe area of Bas-Congo was once the major center of timber exploitation, but forests in this area were nearly

depleted. The more extensive forest regions of the central cuvette and of the Ubangi River valley have increasingly been tapped.

Roundwood removals were estimated at 72,170,000 m³ in 2003, about 95 percent for fuel. Some 14 species are presently being harvested. Exports of forest products in 2003 totalled \$25.7 million. Foreign capital is necessary in order for forestry to expand, and the government recognizes that changes in tax structure and export procedures will be needed to facilitate economic growth.

ОЛЕКСАНДР БЕЛОЗЬОРОВ

Науковий керівник:

К.е.н., доц. Ліщинський І. О.

ПЕРЕОРІЄНТАЦІЯ МІЖНАРОДНОЇ ТОРГІВЛІ УКРАЇНИ З РИНКІВ КРАЇН МИТНОГО СОЮЗУ НА РИНКИ ЄС

Тема розриву зв'язків з Митним Союзом і посилення економічних зв'язків з Європейським Союзом є актуальна сьогодні, через те що, незважаючи на політичні проблеми, Україна веде торгівлю з членами Митного Союзу.

Угода про Асоціацію з Європейським Союзом – це угода про створення вільної зони торгівлі, які України зараз утворила з Росією, Білорусією та Казахстаном, та зможе утворити в майбутньому. Митний Союз – організація, де домінує один партнер. Підтримці зв'язків з Митним Союзом, Україна втратить можливість приєднатися до ЄС та створити інші угоди про вільну торгівлю. При співпраці з Митним Союзом, країна втрачає всі права на самостійні переговори. Вони повинні вестись від імені Митного Союзу, де 57% голосів має Росія. Зважаючи на це, існує вірогідність того, що Україна втратить можливість самостійно вести і укладати будь які договори, та відстоювати свої інтереси на переговорах.

Середньозважене мито в Україні становить близько 6%. У Митному Союзі воно складає 9%, тобто співпраці з Митним Союзом, Україна повинна збільшити мито на імпорт з країн, які не входять до Митного Союзу, з якими Україна веде активну торгівлю (Польща, Німеччина). Угода з Європейським Союзом лише зменшує митні ставки при торгівлі з її членами. Підвищення мита дуже важливе, через те що, при піднятті ставок дорожчають усі імпортовані продукти, від одягу до автомобілів, а також продукція, яка застосовується у виробництві на експорт.

Щодо ринків збуту, ведення міжнародної торгівлі з Митним Союзом гарантує продаж українських товарів до країн Митного Союзу, за більш вигідними умовами. Угода з Європейським Союзом не зупинить цієї торгівлі. У випадку співпраці з Європейським Союзом, Україна може виходити на нові ринки більшості країн світу, особливо після запровадження стандартів ЄС (на заміну колишніх ГОСТів). Приведення товарів до вимог ЄС покращить виробництво у якісному напрямку, чого саме і потребує Україна сьогодні.

Товари, які відповідають вимогам ЄС (серт. ISO, тощо), можуть продаватись всьому світі, а товари які відпадають регламентам МС у розвинутих країнах в більшості випадків не визнаються.

Угода про Асоціацію передбачає адаптацію українського законодавства до європейського. У таких галузях, як екологія, захист прав людей і споживачів, європейське законодавство робить особливий акцент, приділяючи з кожним роком все більшу увагу. Митний Союз не регулює нічого, крім торгівлі товарами.

Відносно торгівлі газом – в рамках Митного Союзу немає про нього договору, тобто співпраця з Митним Союзом не гарантує зниження ціни на газ від «Газпрому». Асоціація не вплине на доставки газу в Україну з Росії, але вплине на реформування ринку газу.

Щодо торгівлі товарами з Китаєм, посилення економічних зв'язків з Митним Союзом не знижує митні ставки, а частково збільшує, тому товари, які Україна купує у Китаї, виростуть в ціні.

Інтеграційний вибір будь-якої країни має щонайменше три аспекти: правовий, економічний, політичний. Для України, яка порівняно недавно здобула незалежність, ці три аспекти мають особливе значення. Правовий аспект – це збереження суверенітету і державності. Економічний – розвиток країни і добробут народу. Політичний аспект – це забезпечення цивілізаційного майбутнього українського суспільства.

Тому ґрунтовний аналіз всіх аспектів інтеграційного процесу має дуже важливе значення для недопущення прорахунків у доленосному рішенні щодо цивілізаційного вибору України.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Угода про Асоціацію. Україна та ЄС: шлюбний контракт у картинках. [Електронний ресурс] Режим доступу: <http://img.pravda.com.ua/files/d/c/dc4d0e1-ugoda2.html>.
2. Офіційний сайт української статистики: [Електронний ресурс] // Режим доступу: <https://ukrstat.org>.
3. Україна і Митний союз: проблеми інтеграції. [Електронний ресурс] Режим доступу: <http://gazeta.dt.ua/internal/ukrayina-i-mitniy-soyuz-problemi-integraciyi-.html>.

КАТЕРИНА ВАКУЛЕНКО

Науковий керівник:

Д.е.н., професор Савельєв Є. В.

РОЗВИТОК КРЕАТИВНОГО СЕКТОРУ СВІТОВОЇ ЕКОНОМІКИ

Наприкінці ХХ ст. – початку ХХІ ст. формуються передумови і активізуються фактори становлення глобальної економіки як об'єктивної реальності,

що викликало зміну парадигми розвитку. У взаємопов'язаному і одночасно поляризованому світі із нерівномірним розподілом ресурсів і благ пошук нових джерел економічного зростання є невід'ємною частиною національних політик і глобального моделювання. Беззаперечною у теоретичному і практичному ракурсах є вагомість і пріоритетна роль креативного сектору у сучасних трансформаційних процесах.

Креативний сектор – сукупність поглядів, ідей, тенденцій і напрямів сучасного розвитку економіки, що характеризується органічним поєднанням та використанням знань, інформації та творчості (креативності).

Основні характеристики і тренди креативних індустрій:

- індикатори руху від інформаційного до концептуального віку, де головною цінністю будуть ідеї (концепти): все менше людей будуть працювати на роботодавців, все більше на себе самих;
- найбільш виразно і ефективно проявляються в середовищі окремого міста. Тобто це міський феномен;
- стирають межі між наукою і мистецтвом, креативністю та інноваціями, між країнами;
- ті міста, які зараз активно використовують креативні індустрії, використовували і використовують свою унікальність і приклали зусилля як мінімум одного покоління;
- культура та креативність, ввічливість та інтелект, атмосферність і людська теплота - це ті ресурси, якими живляться креативні індустрії;
- швидкий вільний доступ до Інтернету для забезпечення обміну і доступу до величезних інформаційних потоків;
- дизайн та архітектура наповнені творчістю, зручністю, інноваційністю;
- спирання на малий, а не на великий бізнес;
- відкритість і теплота громадських місць;
- органічна культурна та етнічна різноманітність, яка дозволяє створювати нові унікальні ідеї та бачення світу.

У секторі культурних індустрій виділяють ряд груп: реклама, архітектура, художній та антикварний ринок, ремесла, дизайн, мода, виробництво кіно- та відеопродукції, програмування, в том числі створення розважальних та інтерактивних програм і комп'ютерних іграшок, музика, виконавчі мистецтва, видавнича справа, теле-, радіо- та Інтернет- трансляції.

Культурні індустрії охоплюють такі види діяльності: аудіо-візуальна творчість (фільми, ТБ, радіо, нові медіа, музика); туризм; спорт; книги и преса; спадщина (музеї, бібліотеки, архіви та історичне середовище); перформативні мистецтва (театр, виконавське мистецтво і танок); візуальні мистецтва (галереї, архітектура, дизайн і ремесла).

Креативний сегмент є прогресуючим і найбільш динамічним у глобальній економіці, розвиток якого базується на новому феномені необмеженості здібностей людини до творчості як ресурсу економічного зростання. Інтелектуально-креативний капітал генерує широкомасштабні зміни за межами традиційної економічної парадигми, заснованої на законі обмеженості ресурсів і факторів виробництва. Особливими властивостями креативної економіки є її

проектний, конструкторський, інтегральний і взаємопроникаючий характер. Креативна економіка, яка базується на знаннях і творчому підході, дозволяє розробляти креативні рішення, що забезпечують конкурентоспроможність як організації на ринку, так і країн в цілому.

Порівняння потенціалу країн за методологією Світового банку дає можливість стверджувати, що успішний перехід до економіки знань передбачає розвиток освіти, інноваційних систем, інформаційно-комунікаційної інфраструктури, застосування відповідних економічних стимулів та інституційного режиму.

У контексті проблематики глобального лідерства все більшої значущості набувають параметри людського розвитку, інноваційності, технологічності, інтелектуально-креативного капіталу, здатності до змін. Узагальнення відповідних міжнародних рейтингів показує, що у першій десятці позиціонуються: Австралія, Великобританія, Гонконг, Данія, Ізраїль, Канада, Нідерланди, Німеччина, Нова Зеландія, Норвегія, Республіка Корея, Сінгапур, США, Фінляндія, Швейцарія, Швеція.

Таблиця 1

Рівень готовності країн для переходу до економіки знань серед 146 країн світу (від 0 до 10 балів) за методологією Світового банку

Позиція 2014	Країна	Компоненти					
		Освіта	Інноваційна система	Інформаційно-комунікаційні технології	Індекс знань	Економічні стимули та інституційний режим	Індекс економіки знань
1	Швеція	8.92	9.74	9.49	9.38	9.58	9.43
2	Фінляндія	8.77	9.66	9.22	9.22	9.65	9.33
3	Данія	8.63	9.49	8.88	9	9.63	9.16
4	Нідерланди	8.75	9.46	9.45	9.22	8.79	9.11
5	Норвегія	9.43	9.01	8.53	8.99	9.47	9.11
6	Нова Зеландія	9.81	8.66	8.3	8.93	9.09	8.97
7	Канада	8.61	9.32	8.23	8.72	9.52	8.92
8	Німеччина	8.2	9.11	9.17	8.83	9.1	8.9
9	Австралія	9.71	8.92	8.32	8.98	8.56	8.88
29	Республіка Корея	9.09	8.8	8.05	8.65	5.93	7.97
55	Російська Федерація	6.79	6.93	7.16	6.96	2.23	5.78
56	Україна	8.26	5.76	4.96	6.33	3.95	5.73

Проведений аналіз дав можливість виявити дуалістичну природу процесу інтелектуалізації: з одного боку – формування глобального інтелектуально-креативного ресурсу внаслідок безпрецедентного зростання факторної мобільності, прогресу в інформаційно-комунікаційній сфері, розвитку мережових структур організації освіти, фундаментальної науки, НДДКР, інвестування та бізнесу, а з другого – локальна концентрація інноваційного потенціалу за рахунок стимулювання ефективно функціонуючих науково-технологічних парків, технополісів, регіональних кластерів тощо, ініційована та заохочувана на місцевому рівні субнаціоналізація креативної економіки.

ЛЮДМИЛА ГЕРМАН

Науковий керівник:

Д.е.н., професор Іващук І. О.

МІЖНАРОДНІ ОРГАНІЗАЦІЇ У ВИРІШЕННІ СОЦІАЛЬНИХ ПРОБЛЕМ ГЛОБАЛЬНОГО ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ

Глобальний економічний розвиток не може бути виключно еволюційним, і, як довела практика, потребує дієвих механізмів глобального регулювання, а із врахуванням існуючих соціальних диспропорцій розвитку – й консолідації глобальних інституцій. Прогрес суспільства визначається соціальною згуртованістю відповідно до концепції Е. Дюркгейма, де поділ праці відіграє роль інтегратора окремих елементів (людей, суспільств) у цілісну соціальну систему. Разом з тим, в сучасних умовах такі процеси потребують чіткої координації, яку можуть забезпечити глобальні інституції, функції котрих мають бути поєднанням існуючих методів регулювання на принципах синергії, що дасть змогу встановити баланс між економічними інтересами країни та її соціально-економічними потребами, нормами, звичаями, мораллю та універсалізацією цінностей й культур; розвитком особистості та суспільним розвитком.

Реконфігурація глобальної економічної та політичної архітектури у 21 ст. потребувала розробки нової стратегії розвитку. Організація Об'єднаних Націй стала визнаною об'єднавчою для країн платформою щодо вирішення нагальних проблем глобального розвитку людства. У Статуті ООН задекларовано, що основними цілями є: підтримка миру та безпеки у світі через ефективні колективні заходи; розвиток відносин між націями на основі принципів рівності та самовизначення; міжнародне співробітництво щодо вирішення економічних, соціальних та гуманітарних проблем, забезпечення реалізації основних прав та свобод людини; узгодження дій країн для досягнення цих цілей [1]. Основними програмами та фондами ООН, що сприяють вирішенню соціальних проблем глобального економічного розвитку є Програма розвитку ООН (ПРООН), Всесвітня продовольча програма, Фонд ООН в сфері народонаселення, Конференція ООН з торгівлі та розвитку та інші. До спеціалізованих установ ООН, які є окремими організаціями, належать Продовольча і сільсько-господарська організація (ФАО), група Світового банку, Міжнародний валютний фонд, Світова організація охорони здоров'я, Міжнародна організація праці та ін.

ООН перебуває в постійному пошуку нових варіантів розвитку людства. Так, 25 вересня 2015 р. був прийнятий підсумковий документ Саміту ООН «Перетворення нашого світу: Порядок денний в області сталого розвитку на період до 2030 року», задекларувавши 17 цілей в сфері сталого розвитку та 169 завдань для їх досягнення, реалізація яких, у підсумку, повинна забезпечити збалансованість економічного, соціального та екологічного розвитку.[2]

Одне із найважливіших місць в організації діяльності ООН займає Економічна і соціальна рада (ECOSOC), яка є центральною платформою по

розробці та узгодженню рішень щодо сталого розвитку у трьох вимірах – економічному, соціальному, екологічному, зокрема, в межах ECOSOC відбуваються наступні форуми: політичний, форум з співробітництва в цілях розвитку (основними напрямками є сталий розвиток та його фінансування), етап розгляду гуманітарних питань, де розглядаються питання координації гуманітарної діяльності, етап інтеграції, завданням якого збір та поширення інформації про глобальні проблеми, та ін.

Актуальною, незважаючи на певні досягнення Цілей розвитку Тисячоліття, залишається Всесвітня продовольча програма ООН, яка фінансується виключно за рахунок добровільних пожертв урядів, організацій, приватних осіб, і основним завданням її залишається постачання продуктів харчування в ті регіони, де існує гостра їх нестача, впроваджуючи при цьому новітні механізми зменшення кількості осіб, котрі голодують. Так, у березні 2016 р. було запроваджено механізм продовольчих ваучерів для сімей Ємену (за фінансування уряду Великобританії), кожний ваучер розрахований на харчування сім'ї з 6 осіб на місяць. За Всесвітньою продовольчою програмою ООН тільки у 2013 р. була надана допомога 80,9 млн. осіб у 75 країнах світу.[3]

Три основні цілі, які стоять перед ФАО, це: подолання голоду, підтримка продовольчої безпеки; стимулювання економічного і соціального розвитку країн; управління та ефективного використання природних ресурсів.

Міжнародна організація з міграції визнана провідною організацією в сфері міграції, діяльність якої ґрунтується на принципах партнерства, бо питання міграції на сьогодні торкається й соціально-економічного розвитку країн. Так, трудова міграція це забезпечення реалізації фінансових інтересів не лише сімей мігрантів (через систему переказів зароблених коштів), але й національних економік. [4].

Міжнародна організація праці як спеціалізована установа ООН забезпечує формування та реалізацію конвенцій в сфері трудових відносин, та проводить політику забезпечення рівних можливостей для працюючих. МОП дотримується стратегії, що при структурних реформах країни повинні забезпечувати членам суспільства належний рівень соціального захисту.

Група Світового банку залишається тією глобальною інституцією, котра приймає активну участь практично у всіх програмах ООН по глобальному, у т. ч. й економічному, розвитку, працюючи за принципом об'єднання зусиль для сприяння економічного зростання, розширюючи можливості для бідних країн, де значна частка соціально незахищеного населення. Основні цілі Світового банку можна охарактеризувати як стійкість як економічного, так і людського розвитку, соціальної інтеграції та ресурсної політики, ефективність політики заборгованості та бюджетної. Завдяки реалізації проектів Світового банку досягнуто значних результатів у економічному розвитку і соціальній інтеграції країн: створено 2,5 млн. робочих місць завдяки кредитам МФК (IFC) та 100325 місць завдяки Багатосторонній агенції з гарантії інвестицій (MIGA); 123 млн. осіб отримали послуги в сфері охорони здоров'я та 14,5 млн. осіб були охоплені програмами соціального захисту за проектами БМРР/МАР; 3,4 млн. фермерів та 3,5 млн. осіб, що навчаються, отримали допомогу від IFC; 21,8 млн. осіб

отримали доступ до електроенергії, 142 млн. осіб отримали доступ до транспортного сполучення ат 4 осіб. отримали доступ до чистої води через кредити MIGA[5]

Узгодження інтересів усіх учасників багатосторонньої системи глобальної соціальної консолідації неможливе без перегляду функціонального призначення інститутів Бреттон-Вудської системи, розширення формату участі країн, що розвиваються, прозорості діяльності основних інститутів; перегляду практики фінансової підтримки країн, що розвиваються, через механізми допомоги міжнародних організацій; залучення представників громадянського суспільства до діяльності міжнародних організацій та урядів країн. Глобальне партнерство для економічного розвитку на основі соціальної модернізації та прогресу має стати платформою спільного вирішення проблем не лише у площині перемовин, але й реальних дій, а відтак базисом формування матриці соціальної поведінки країн у глобальному економічному просторі.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. *Charter of the United Nations [Electronic Resource]. – Mode of access: <http://www.un.org/en/sections/un-charter/chapter-i/index.html>.*

2. *Resolution adopted by the General Assembly on 25 September 2015 (A/70/L.1). Transforming our world: the 2030 Agenda for Sustainable Development [Electronic Resource]. – Mode of access: <https://daccess-ods.un.org/TMP/2789427.04200745.html>.*

3. *70 Years of FAO (1945-2015) [Electronic Resource]. – Mode of access: www.fao.org/3/a-i5142e.pdf.*

4. *Migration and Remittances Factbook 2016. [Electronic Resource]. – Mode of access: <http://siteresources.worldbank.org/INTPROSPECTS/Resources/334934-1199807908806/4549025-1450455807487/Factbookpart1.pdf>.*

5. *The World Bank Annual Report 2015 [Electronic Resource]. – Mode of access: <http://www.worldbank.org/en/about/annual-report>.*

БОГДАНА ГОЛОД

Науковий керівник:

К.е.н., доц. Зварич І. Я.

РЕГУЛЮВАННЯ РОЗВИТКУ АГРАРНОГО СЕКТОРУ У ЄВРОПЕЙСЬКОМУ СОЮЗІ В АСПЕКТАХ СТВОРЕННЯ ЗВТ З УКРАЇНОЮ

На сьогодні аграрний сектор є одним із бюджетоформуючих та найбільш перспективних у зовнішній торгівлі, тому його розвиток потребує чітко визначених векторів на перспективу. Політика стимулювання розвитку сільських територій у країнах Європейського Союзу забезпечує високі результати в сільськогосподарському виробництві, економічних та соціальних процесах у сільській місцевості, активізації сільського підприємництва.

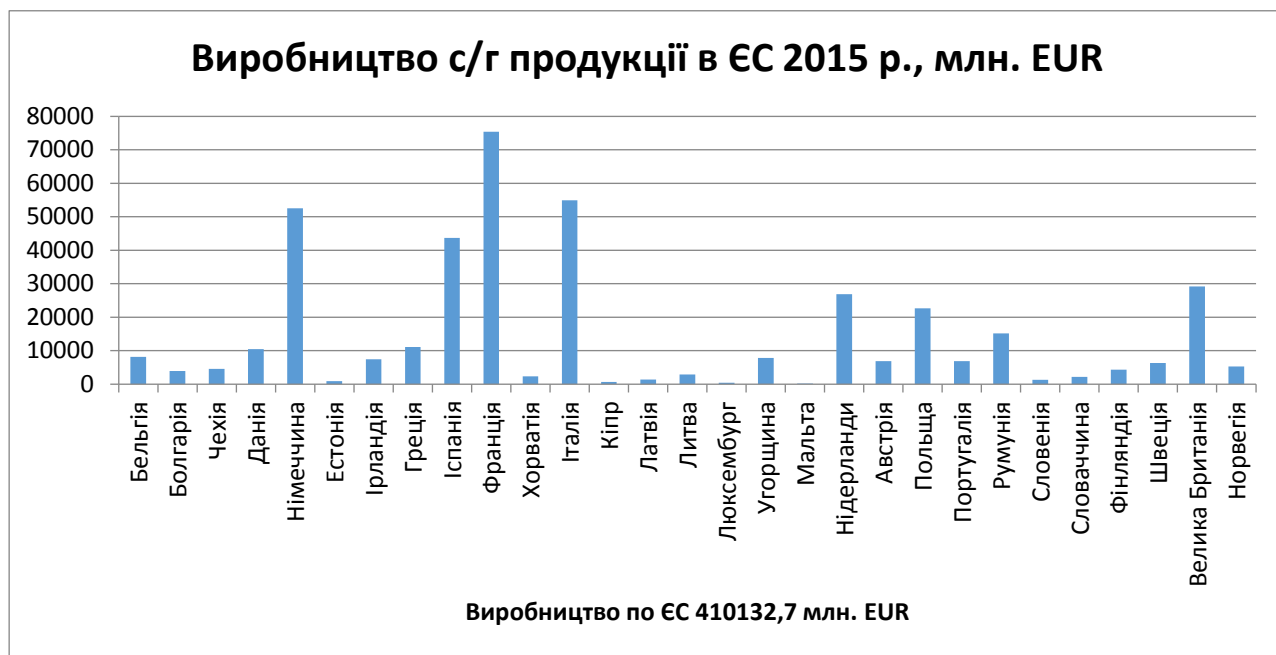
Особливості спільної аграрної політики в ЄС досліджували такі іноземні науковці як Р. Акрілл, М. Йованович, Н. Мусис, М. Трейсі, М. Артис, М. Кардвел, Д. Колман, Р. Сардоне, С. Тангерман та Р. Хенке та інші. Серед вітчизняних вчених слід назвати В. Бойка, Р. Глібова, С. Дем'яненко, А. Дібрової, О. Коваля, М. Кожемякіної, В. Лаврука, Ю. Лузана, Б. Пасхавера, К. Прокопенка, А. Скрипника, О. Супрун, О. Шубравської та ін.

Для регулювання рівномірного розвитку сільських територій Євросоюзу було створено Спільну аграрну політику (САП) ЄС, яка включає в себе комплекс норм і правил, що регулюють сферу виробництва та торгівлю сільськогосподарською продукцією.

Згідно САП держави-члени ЄС зобов'язанні дотримуватись таких напрямів діяльності, як зайнятість, дослідження й інновації, зміна клімату і енергетика, освіта, боротьба з бідністю. Відповідно до цього було встановлено цілі аграрної політики на 2014–2020 рр.:

- 1) життєздатне виробництво продовольства;
- 2) стале використання природних ресурсів і пом'якшення наслідків зміни клімату;
- 3) збалансований сільський розвиток [1].

Станом на 2015 р. в Європейському союзі було вироблено сільськогосподарської продукції на 410132,7 млн. євро. 3-поміж усіх країн-членів ЄС найбільше с/г продукції виробили такі країни, як Франція – 75418,79 млн. євро, Італія – 54920,2 млн. євро, Німеччина – 52551,97 млн. євро та Іспанія – 43664,66 млн. євро. Найменшим є даний показник на Кіпрі, в Естонії, Люксембурзі, Мальті, Латвії, Словенії, Литві та ін. (див. рис. 1). Це передусім пов'язано із нестачею земельних ресурсів, оскільки площа вище названих країн є досить малою, що є основною перешкодою для розвитку АПК.



Джерело: побудовано автором на основі [2]

Рис.1. Виробництво с/г продукції в ЄС 2015 р.

Головний позитив для України при створенні ЗВТ з ЄС для аграрного сектору полягає в частковому усуненні несиметричності умов торгівлі, яка посилилася після вступу України до СОТ. Несиметричність зменшується завдяки: безмитному доступу для українських сільськогосподарських товарів у рамках тарифних квот; відмови ЄС від використання експортних субсидій на сільськогосподарські товари при експорті в Україну; закріплення за українською стороною права на використання захисних заходів і додаткових умов торгівлі.

На ринку продукції рослинництва однозначною перевагою для розширення експорту є введення квот на експорт в ЄС зернових за нульовою ставкою ввізного мита. У результаті створення поглибленої і всеохоплюючої зони вільної торгівлі з ЄС відповідно до Угоди про асоціацію між Україною та ЄС Україна зможе безмитно постачати в країни ЄС 1,6 млн т зернових культур, водночас передбачене поступове збільшення обсягів квот протягом п'яти років до 2 млн т. Наразі Україна експортує зернові в ЄС на загальних умовах, тому виділення персональної квоти для України можна розглядати як позитивний факт [3].

У 2015 році Україна експортувала продукцію АПК до таких країн, як Китай – 16%, Індія – 15%, Єгипет – 14%, Іспанія – 11%, Туреччина – 10%, Італія та Нідерланди – 8%, Саудівська Аравія – 6%, Польща та Іран – 6% (див. рис. 2).



Джерело: побудовано автором на основі [4]

Рис.2. Географічна структура експорту с/г України в 2015 р.

З вище наведених даних можна побачити, що частка експорту до країн ЄС є досить малою, що може бути пов'язано із неспроможністю більшості вітчизняних виробників задовольнити технічні та санітарні умови для експорту своєї продукції на ринки Європейського Союзу.

Отже, період адаптації національного сільського господарства України до вимог САП ЄС буде досить тривалим і, очевидно, буде супроводжуватися певними втратами, а подекуди і занепадом сільських територій. Саме тому є

необхідно розробити обґрунтовану програму адаптації вітчизняного аграрного сектору до вимог ЄС, яка буде спрямована на підтримку розвитку АПК.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. *Основні пріоритети Спільної аграрної політики (САП) країн ЄС [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.amdi.org.ua/home/amdi-news/300-the-main-priorities-of-the-common-agricultural-policy-cap-of-the-eu.html>.*

2. *Eurostat [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ec.europa.eu/eurostat>.*

3. *Угода про Асоціацію між Україною, з однієї сторони, та Європейським Союзом, Європейським співтовариством з атомної енергії і їхніми державами-членами, з іншої сторони [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/984_011.*

4. *Державна служба статистики [Електронний ресурс]. – Режим доступу : України <http://www.ukrstat.gov.ua>.*

ІГОР ГОНАК

ФОРМИ ПРОЯВУ ЕКОНОМІЧНОГО СУПЕРНИЦТВА КРАЇН У ГЛОБАЛЬНІЙ ЕКОНОМІЦІ

Розвиток глобальної економіки в 21 столітті створює нові загрози та виклики для розвитку національних економік. Обмеженість ресурсів та пріоритет національних інтересів поглиблює існуючі суперечності в системі міжнародних економічних відносин. Разом з тим, позиціонування країн в глобальному економічному просторі виключно за рахунок конкурентних переваг не завжди забезпечує реалізацію національних економічних інтересів. Саме тому країни застосовують інші форми захисту національних економічних інтересів під впливом низки чинників (як внутрішніх, так і зовнішніх), що формують їхні стратегічні пріоритети. Однією із таких форм є економічне суперництво.

Економічне суперництво в умовах глобалізації – це сукупність політичних, економічних, фінансових, адміністративних, юридичних та інших засобів та методів, спрямованих на досягнення забезпечення національних економічних інтересів, які застосовуються проти фінансово-економічної системи іноземного суб'єкта чи міжнародної організації.

Основними завданнями економічного суперництва країн може бути: завоювання нових ринків; ослаблення чи знищення іноземної економіки; зміна структури економіки країни-суперника; знищення окремих галузей економіки країни-суперника; економічної оборони в умовах недружніх економічних дій країн-суперників.

Формами економічного суперництва є наступні:

1. *девальвація валют країн – економічних суперників у боротьбі за експортні ринки;*

2. *субсидування експортних товарів для отримання цінових переваг у торгівлі із країною-суперником на внутрішніх та зовнішніх ринках:* а) надання податкових пільг при експорті; б) зниження тарифів на внутрішнє залізничне, трубопровідне та інше транспортування; в) надання пільгових умов страхування; г) надання позик за ставкою, нижчою ринкової;

3. *торгівельно-економічні війни:*

а) ембарго: на експорт чи імпорт зброї та товарів і комплектуючих подвійного призначення; на експорт із країни-ворога товарів із високою частиною доданої вартості; на експорт із країни-ворога бюджетоутворюючих сировинних товарів; на імпорт важливих сировинних товарів для економіки країни-суперника; на експорт чи імпорт високотехнологічної продукції;

б) заборона транзиту товарів у третій країні для країни-противника по власній території та території країн-союзників та намагання контролювати зовнішню торгівлю країни-суперника;

в) повний розрив торгівельних стосунків із країною-суперником, в тому числі й денонсація підписаних та ратифікованих договорів про вільну торгівлю між країнами-суперниками або саботаж виконання двосторонніх торгівельно-економічних угод без їх юридичної денонсації;

г) промисловий шпіонаж: переманювання за кордон чи викрадення провідних науковців; викрадення об'єктів інтелектуальної власності; інші аспекти промислового шпіонажу; використання піратської інтелектуальної продукції, виробленої країною-суперником;

д) перешкоджання розвитку торгівельно-економічних стосунків країни-суперника з іншими учасниками зовнішньої торгівлі;

е) стимулювання виключення економічного суперника із міжнародних торгових організацій;

4. *економічна експансія:* боргова кабала; приватизація суб'єктами країни-суперника найважливіших (наприклад, нафтопереробних) підприємств, високотехнологічних підприємств та підприємств-монополістів (газотранспортних, житлово-комунальних, електрогенеруючих та інших); відкриття та купівля банків у країні-супернику для контролю над фінансовими потоками та акумуляції депозитів громадян;

5. *жорсткий протекціонізм:* тарифні бар'єри; експортні квоти та інші нетарифні обмеження; експортні субсидії та інша підтримка державою експорту; інструменти валютної політики;

6. *військово-політичний вплив на економічну сферу:*

а) економічна підтримка сепаратистських регіонів у країнах-суперниках;

б) стимулювання корупції у вищих ешелонах влади та збагачення за допомогою корупційних схем у країні-супернику (наприклад, газова корупція у російсько-українських відносинах);

в) «зрощення» олігархічних кланів у країні-супернику, які, у свою чергу, контролюють основні сектори економіки та політичні процеси в країні;

г) припинення постачання сировинних ресурсів для блокування роботи стратегічно-важливих підприємств;

д) антидемпінгові розслідування, які гальмують експортні потоки;

е) зловживання стандартами та фітосанітарними нормами виробництва товарів;

є) бойкот товарів країни-суперника як спосіб оборонної стратегії.

Разом з тим, основними негативними наслідками від економічного суперництва вважаємо наступні: втрата зовнішніх ринків збуту продукції; зростання бюджетних видатків і безробіття; зниження конкурентоспроможності продукції; обмеження міжнародної торгівлі; переформатування усталених зовнішньоекономічних зв'язків.

Для мінімізації негативних наслідків економічного протистояння між країнами як суб'єктами зовнішньоекономічних відносин важливими є наступні заходи: підвищення міжнародної конкурентоспроможності продукції; переорієнтація експорту з сировини на готові товари з високою доданою вартістю та розробляти високотехнологічну унікальну продукції; ефективно використовувати інструменти захисту національних інтересів, дозволені СОТ; переорієнтація на нові ринки збуту; диверсифікація закупівлі сировинних ресурсів за кордоном; впровадження новітніх технологій видобутку і отримання енергоресурсів тощо.

Таким чином, економічне протистояння країн приводить до негативних наслідків для національних економік, проте країни мають достатньо інструментів для їх мінімізації та попередження торгівельно-економічного протистояння.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Безрукова Н. В., Василенко М. В. Світові торгівельні війни: особливості та наслідки // Н. В. Безрукова, М. В. Василенко / Ефективна економіка. – 2015. – № 6. Електронний ресурс: [режим доступу: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=4153>].

2. Резнікова Н. В. Економічна експансія в умовах становлення нового каркасу міжкраїнової взаємодії / Н. В. Резнікова // Актуальні проблеми міжнародних відносин : зб. наук. пр. – К. : КНУ ім. Тараса Шевченка. Ін-т міжнар. відносин, 2012. – Вип. 111 (Ч. 2). – С. 90–100.

3. Леденева М. В. Геоэкономическая политика в условиях глобального перераспределения национальных богатств: защита и наступление / М. В. Леденева // Известия Волгоградского государственного технического университета: меж-вуз. сб. науч. ст. № 16 (Серия «Актуальные проблемы реформирования российской экономики (теория, практика, перспектива)». – Вып. 14). – Волгоград: ВолгГТУ, 2012. – С. 23–29.

4. Чекмарев В. В. Меняющаяся социальность: контуры экономики / В. В. Чекмарев // Регионы в условиях неустойчивого развития : материалы международной научн. конф. «Регионы в условиях неустойчивого развития» (Шарья – Кострома, 1–3 ноября 2012г.) : в 2 т. – Т. 2. – Кострома: КГУ им. Н. А. Некрасова, 2012. – С. 206–220.

5. *Hufbauer G. Economic Sanctions Reconsidered / G. C. Hufbauer, J. J. Schott, K. A. Elliott, B. Oegg. – Washington D. C. : Peterson Institute, 2007. – 233 p. – P. 3. – Цит. за: Седляр Ю. О. Теоретичні засади дослідження економічних санкцій як інструменту зовнішньої політики держави / Ю. О. Седляр // Наукові праці: Науково-методичний журнал. – Т. 131. Вип. 118. Політологія. – Миколаїв : Вид-во ЧДУ ім. Петра Могили, 2010. – С. 152–156.*

МАРІЯ ДРОБІНЯК

Науковий керівник:

К.е.н., доц. Ліщинський І. О.

РЕТРОСПЕКТИВНИЙ ОГЛЯД ПРОЦЕСІВ КРИЗОВИХ ЯВИЩ У КРАЇНАХ ПІВДЕННОЇ ЄВРОПИ

Економічна глобалізація обов'язково супроводжується погравленням міжнародних фінансових потоків, зростанням обсягів світової зовнішньої заборгованості, що провокує фінансову нестабільність глобальної економіки причинами якої являються періодичні кризові явища. Проблематика кризи дедалі більше захоплює фінансово-економічну літературу, що з'являється останнім часом, адже, криза зачепила певною мірою, як простих людей, так і суб'єктів господарювання і навіть економіки країн, причому із розряду досить не слабких. Об'єктивні економічні закони ринкового розвитку знову в ХХІ столітті в глобальному масштабі, заявили про себе повною мірою, вимагаючи до себе уваги з боку як бізнесу і держав, так і економічної науки.

Історія становлення і розвитку світової економічної системи свідчить про те, що нерівномірність процесу її функціонування, коливання обсягів виробництва і збуту, виникнення глибоких спадів виробництва, що характеризується як кризова ситуація, варто розглядати як деяку загальну закономірність. Зміни фаз (підвищення, зниження) супроводжується істотними змінами у структурі економіки, динаміці цін, обсягах виробництва, співвідношенні продуктивності праці і доходів, нагромадженні та споживанні. Відповідно світова економічна практика виробила цілий арсенал інструментарію подолання кризових явищ, систематизація і аналіз якого буде доречно для визначення напрямків розвитку економіки України сьогодні.

Метою статті є дослідження теоретичних аспектів вивчення феномену сучасної економічної кризи, основних тенденцій її розвитку в контексті глобалізаційних процесів в Південній Європі.

Теоретичне обґрунтування циклічних та кризових явищ належить ученим: М. І. Туган-Барановському, М. Д. Кондратьєву, К. Марксу, Дж. Кейнсу, Й. Шумпетеру, М. Фрідмену, В. І. Вернадському, А. Л. Чижевському, М. І. Вавилову, Д. В. Шияну [2]. Більш глибокі дослідження щодо найбільш проблемних економік країн Євросоюзу, таких як Греція, Італія, Іспанія, Ірландія, Португалія проводили як зарубіжні вчені – Дж. М. Вейнер, П. Л. Казріель, М. Моран, Я. Зетельмеєр. Серед українських науковців, які

вивчали світові боргові кризи варто виділити таких, як: Е. А. Майоров, В. П. Николук, В. Р. Славюк, К. Балянин, К. Кравченко, Є. С. Ларін. [1]

Розглядаючи основні аспекти формування кризових явищ, та визначаючи основні напрями їх подолання проведемо наступний аналіз теоретичних і практичних даних. Основними кризами які мали вагомий вплив на економіки країн була під час 2008–2009 рр. світ вступив в глобальну рецесію, яка викликає широке скорочення бізнесу, зростання безробіття і скорочення державних доходів. Деякі з найбільших і найбільш шанованих банків, інвестиційних компаній і страхових компаній або вже оголосили про своє банкрутство або були на грані цього. Майже у всіх промислово розвинених країнах і багатьох країнах з ринком, що розвиваються, оголосили рятувальні пакети для економічного та фінансового сектора. [4] Ряд країн, в крайньому випадку, звернулися до запозичення у Міжнародного валютного фонду. Криза виявила фундаментальні слабкості фінансових систем у всьому світі, показали, як взаємопов'язані і взаємозалежні економіки сьогодні. Наступна хвиля зростання фінансової кризи відбулось у 2011 році, це по суті продовження ситуації 2008 року через не вирішення основних економічних проблем, зростання зовнішнього боргу у країнах Південної Європи, та інших.

Для практичного аналізу проаналізуємо таблицю 1 на якій відображено зростання ВВП у Південній Європі (по країнах) для виявлення впливу фінансово-економічної кризи на економіки даних країн. [3]

Яв видно з таблиці до 2007 року практично у всіх країнах відбувався зріст ВВП на 2-3% тільки в Андорі вже з 2007 року ВВП знизився з 4,6% практично до 0,1% що свідчить про значний економічний занепад відплив іноземного капіталу та інвестицій. Також можна зробити висновки що сильніші країни такі як Греція, Італія Іспанія, та Португалія зазнали економічного занепаду, адже до 2014 лише Іспанія змогла вийти на плюсовий ВВП – 1,4% хоча порівнюючи з 2006 – 4,2% це негативний результат.

Таблиця 1

**Зростання ВВП (% на рік відповідно до базового року)
у країнах Південної Європи**

Країни	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Греція	5.7	3.3	-0.3	-4.3	-5.5	-9.1	-7.3	-3.2	0.7
Італія	2.0	1.5	-1.0	-5.5	1.7	0.6	-2.8	-1.7	-0.4
Португалія	1.6	2.5	0.2	-3.0	1.9	-1.8	-4.0	-1.1	0.9
Іспанія	4.2	3.8	1.1	-3.6	0.0	-1.0	-2.6	-1.7	1.4
Мальта	2.2	4.3	3.9	-2.8	4.3	1.4	1.1	2.9	2,8
Кіпр	4.5	4.9	3.6	-2.0	1.4	0.3	-2.4	-5.4	-2.3
Андора	4.6	0.1	-8.6	-3.8	-5.3	-4.8	-1.8	-0.1	-0,2

Примітка: Сформовано автором на основі даних [3]

Останні роки Греція перебуває в тривалій кризі, економічний стан її не найкращий і хоча змогла в нормувати падіння ВВП і його наростити до 0,7%, вона все ж є фінансово залежною країною від ЄС адже свої фінансові можливості раніше сильна економіка частково втратили, через невміле управління ними.

Прямі іноземні інвестиції в Південній Європі (млрд. дол. США)

Країни	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Греція	5,409,239	1,957,699	5,733,40	2,762,586,	533,689	1,092,091	1,663,327	2,945,417	1,682,619
Італія	39,007,009,	40,042,891	-9,500,316	16,574,423	9,937,474	34,443,576	34,812	19,530,574	13,726,783
Португалія	13,198,582	6,026,180	7,821,376	5,578,899	8,455,785	9,817,680	23,131,734	10,872,677	12,410,035
Іспанія	32,989,821	73,772,822	79,557,788	13,478,740	41,020,054	31,782,139	24,915,159	45,098,883	34,232,712
Мальта	1,781,163	838,849	14,837,415	1,444,129	9,246,747	7,845,013	3,290,856	393,890	-12,851
Кіпр	1,872,392,	2,295,454,	1,015,181	2,180,419,	70,665,	2,078,721	1,233,052	3,765,400	861,137

Примітка: Сформовано автором на основі даних [3]

Отже, як видно з таблиці приплив прямих іноземних інвестицій скоротився порівнюючи з 2006 до 2014 року в таких країнах як Греція з 5 409 239 до 1 602 619 млрд дол. США, та в Італії з 39 млрд до 13 млрд дол.США, причиною цього є криза 2008–2011 років яка негативно вплинула на економіки цих країн. Незначних скорочень зазнали лише Португалія та Кіпр, адже у останнього забрали статус офшорної зони і відбувся великий відтік капіталу з Азії. Найбільше постраждала Мальта адже її прямі інвестиції скоротилися з 1 782 163 до -12 861 млрд дол. США. З таблиці видно що прилив інвестицій в Іспанію що під час фінансової кризи 2008 року збільшився до 79 557 788 млрд дол. США хоча і на 2014 він становить 34 232 712 млрд дол. США, це свідчить про позитивну тенденцію розвитку даної країни.

На нашу думку для уникнення кризових явищ або швидкого їх подолання з мінімальними втратами необхідно вжити таких заходів:

- сформувати сприятливі умови для ведення бізнесу;
- забезпечити платоспроможний внутрішній попит;
- захистити та підтримати національного товаровиробника;
- розширити ринки збуту вітчизняної продукції;
- мінімізувати зовнішній борг;
- знизити ціни на внутрішньому ринку для збільшення сукупного попиту.

Зрозуміло, що боротьба з кризою це є довгий та виснажливий процес, але лише за умови послідовної, узгодженої макроекономічної політики всіма гілками влади можливо буде її подолати.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Міщенко В. І. Взаємодія органів державного управління як фактор подолання фінансової кризи / Міщенко В. І, Лисенко Р. С. // Фінанси України. – 2009. – № 1. – С. 50–57.

2. Крикун В. Б. Кризові явища в економіці як об'єкт державного управління / Крикун В. Б. // Часопис Академії адвокатури України – 2010. – № 8 (3'2010).

3. Світовий банк [Електронний ресурс] : Режим доступу: <http://www.worldbank.org>.

4. Пулявець О. Л. Наслідки фінансової кризи 2008–2011 рр. для розвитку демократичних інститутів ЄС / О. Л. Пулявець / Наукові праці. Політичні науки. – Чернівці, 2012. – С. 59–61.

СПІВРОБІТНИЦТВО УКРАЇНИ З СВІТОВИМ БАНКОМ

Співпраця України з міжнародними фінансово-кредитними організаціями вкрай важлива сьогодні, оскільки перед нашою країною повстала ключова проблема пошуку достатніх фінансових ресурсів для здійснення системних та структурних реформ. Не менш важливим на сьогодні є визначення основ нової зовнішньої та внутрішньої політики України, а від так, особливого значення набуває необхідність вдосконалення державної стратегії розвитку взаємовідносин з міжнародними організаціями.

Співробітництво України зі Світовим банком бере початок у вересні 1992 р., саме тоді відбулося підписання Статей Угоди Міжнародного Глобальні та національні проблеми економіки 25 банку реконструкції та розвитку, а Україна стала 167-м членом Світового банку, підписавшись на 908 акцій основного капіталу.

Упродовж першого року співробітництва України та Банку мало місце тільки технічне співробітництво.

З 1994 р., коли почала впроваджуватись Програма економічних реформ, співробітництво між Україною та Світовим банком значно поглибилось. Був підготований другий, масштабніший, проект – реабілітаційний кредит вартістю 500 млн. дол. США

У 1996 р. проекти МБРР були спрямовані на підтримку послідовного втілення програми реформ. Переважну частину портфеля МБРР становили інвестиційні кредити.

Наступні системні кредити МБРР надійшли тільки після рішення МВФ про надання Україні нового кредиту.

США на перебудову фінансового сектору. Кошти цього кредиту призначалися для:

- забезпечення автономності та незалежності Нацбанку України в галузі підтримки грошової стабільності, здорової та міцної банківської системи;
- поліпшення моніторингу та регулювання діяльності комерційних банків;
- створення сприятливого середовища для подальшого розвитку та становлення банківського сектору в Україні.

Співробітництво України та Банку у 2000–2003 рр. базувалося на новій Стратегії допомоги Україні (СДУ), яка була розроблена із врахуванням досвіду, набутого під час виконання попередньої Стратегії 1996–1999 р.

З жовтня 2003 р. Рада виконавчих директорів Світового банку схвалила нову Стратегію допомоги Україні на період 2003–2007 рр. Основним її завданням було підтримання європейського курсу України, допомога у проведенні інституційних реформ, які б стимулювали створення сприятливого середовища для розвитку підприємницької діяльності, ширшого залучення громадськості до роботи органів влади, та своєчасного реагування органів влади на потреби населення.

Що стосується кредитної діяльності Світового банку, то протягом періоду СДУ вона була загалом задовільною, хоча їй і завдали шкоди постійні проблеми із впровадженням портфеля інвестиційних кредитів.

На зміну Стратегії допомоги Україні у грудні 2007 р., Світовим банком було затверджено нову «Стратегію партнерства з Україною на період 2008–2011 рр.», метою якої було сприяння сталому економічному зростанню та посиленню конкурентоспроможності України, реформуванню державних фінансів та державного управління, а також поліпшенню державних послуг в сфері охорони здоров'я та освіти.

Період СПУ розпочався з дуже обнадійливих змін: після Помаранчевої революції відбулися політичні перетворення, було опрацьовано стратегію зближення з Європою, а економіка почала відвойовувати втрачені колись позиції.

Стратегія визначила основні пріоритети діяльності Групи Світового банку в Україні, включаючи кредитування та інвестиції, надання аналітичних і консультаційних послуг і технічної допомоги.

Основними секторами її впровадження були: муніципальна інфраструктура, енергетичний сектор, земельна реформа, державні фінанси, державний сектор, управління соціальним страхуванням, охорона здоров'я, охорона навколишнього середовища, доступ до якісної середньої освіти.

При розробці нової стратегії було враховано рекомендації та недоліки СПУ на 2008–2011 рр.

Допомога Україні за СПУ на 2012–2016 рр. сконцентрована у двох напрямках:

- 1) поліпшення державних послуг та системи державних фінансів;
- 2) підвищення ефективності політики та рівня конкурентоспроможності.

Упродовж 2014 р. Україна перебувала у стані глибокої економічної рецесії. Різка девальвація валюти у поєднанні з фіскальною консолідацією спричинили значне скорочення рівня споживання та інвестицій. Негативного впливу зазнали всі галузі економіки, а особливо фінансовий сектор.

Станом на 2015 р., Світовий банк готовий надавати Україні подальшу фінансову допомогу у впровадженні реформ, спрямованих на боротьбу з корупцією, захист найбідніших верств населення, стабілізацію банківського сектору, реструктуризацію газового сектору та створення сприятливих умов для ведення бізнесу.

У співпраці України та Світового банку також є певні проблеми. У другій половині 2012 р. та аж до революції в лютому 2014 р. Світовий банк практично призупинив фінансування нових проектів в Україні та заявив, що розчарований результатами співпраці з українським Урядом, і, щоб пом'якшити майбутні ризики, ухвалив рішення наступні чотири роки видавати позики строго «каліброваним» методом.

З метою подолання вищевказаних проблем та викликів Світовому Банку варто:

- внести зміни до Стратегії партнерства Світового банку з країною для України (СПУ) на 2012–2016 рр., якою передбачити прогнозовані збільшення обсягів підтримки України;

- ураховуючи збільшені обсяги фінансування, розробити додаткові вимоги до керівництва України щодо лібералізації в економіці та проведення структурних реформ;
- внести зміни до процедури кредитування з метою скорочення терміну між ініціативою щодо кредитування та прийняття рішення про видачу коштів;

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Ковбасюк Ю. Еволюція кредитної політики Світового банку / Ю. Ковбасюк // Зб. наук. праць ДФ УАДУ. – 2002. – Вип. 3(9). – С. 160–165.
2. Шатковська А. О. Членство України в міжнародних фінансових організаціях: основні форми співробітництва / А. О. Шатковська // Економіка АПК. – 2006. – № 1. – С. 134–140.
3. Партнерство Світовий банк – Україна. Огляд програм для країни. Квітень 2014 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.worldbank.org>.
4. Поддубний В. Світовий банк сьогодні / В. Поддубний // Фондовий ринок. – 2008. – № 22. – С. 26–3
5. Світовий банк – Україна. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.worldbank.org/uk/country/ukraine>.

МАКСИМ ЖИВКО

ТРАНСФОРМАЦІЯ ГЛОБАЛЬНОГО ІНФОРМАЦІЙНОГО РИНКУ В УМОВАХ НОВОЇ ЕКОНОМІКИ

В умовах глобалізації та значну залежність національних економік від зовнішньоекономічної кон'юнктури актуальним є питання диверсифікації структури економічного зростання. Активний розвиток інформаційно-комунікаційних технологій на початку ХХІ ст. дозволяє розглядати їх і з точки зору експортного потенціалу продуктів і послуг ІКТ, і як один з найважливіших джерел зростання міжнародної конкурентоспроможності традиційних галузей.

Інформаційно-комунікаційні технології є важливим компонентом міжнародної конкурентоспроможності на глобальному рівні. Основними факторами позитивного впливу ІКТ на міжнародну конкурентоспроможність є:

- підвищення рівнів конкурентності окремих галузей і національної економіки в цілому;
- зниження рівня економічних бар'єрів, як для великих, так і для середніх і малих компаній;
- підвищення продуктивності факторів виробництва;
- підвищення якості продуктів і послуг завдяки використанню ІКТ в процесі їх виробництва;
- висока привабливість галузі виробництва продуктів і послуг ІКТ для міжнародних інвесторів і значний експортний потенціал цієї галузі. [1, с. 96]

Разом з тим, кількісні оцінки віддачі від інвестицій в ІКТ на різних рівнях є предметом дискусій між теоретиками і практиками інформатизації, і сумніви в економічній ефективності об'єктивно знижують привабливість вкладень в ІКТ.

Можливості підвищення віддачі від використання на ІКТ на всіх трьох рівнях проявляються в основному, на мікроекономічному рівні за рахунок більш якісного планування проектів впровадження ІКТ в бізнес-практику. Держава при цьому грає дві ролі: виступає як одна з найбільших корпорацій, надаючи послуги «електронного уряду» іншим корпораціям і населенню (і для держави – «корпорації» актуальною є теза про необхідність більш якісного планування), і одночасно, визначає інституційні умови, впливаючи на ціноутворення в галузі ІКТ і якість інфраструктури, регулюючи питання інформаційної безпеки і захисту інтелектуальної власності, забезпечуючи можливості довгострокового розвитку галузі, спонсоруючи певні стандарти. Важливу роль у розвитку галузі ІКТ і підвищенні віддачі від неї на корпоративному рівні грають непрямі методи державного регулювання і стимулювання: в області трудового та імміграційного законодавства, освітніх програм. [2, с. 120]

Максимізація віддачі від використання ІКТ в будь-якій національній економіці, в тому числі і українській, можлива тільки при побудові замкнутого цифрового документообігу в рамках всієї країни (всередині корпорацій, між корпораціями, між корпораціями та державними органами, між громадянами і державними органами, всередині державних органів). Це, зокрема, має на увазі глибокі організаційні та адміністративні зміни в державних органах (наприклад, для забезпечення принципу «одного вікна» і об'єднання інформаційних баз даних).

Ефективний розвиток ІТ-галузі неможливо без державної підтримки. У 2015 році державний сектор став основним замовником ІТ-продукції завдяки таким проектам, як запуск державних послуг в електронному вигляді, системи «Електронний бюджет» та ЖКГ, видача електронних паспортів, а також ряд інших державних ініціатив.[3]

При реалізації розвитку України зберігає лише скромне місце на світовому ринку ІТ. При цьому продовжиться поступова втрата науково-технічного потенціалу. У разі інноваційно-технологічного прориву можна не тільки зберегти конкурентні переваги в наукомістких галузях промисловості, а й утвердитися в якості одного зі світових лідерів ІКТ-галузі.

Прискорена реалізація темпів інноваційного розвитку в рамках європейського економічного простору може призвести до побудови ефективної єдиної системи фундаментальної і прикладної науки. ІТ-індустрія України володіє можливістю стати рушійною силою модернізації економіки країни, сформуванню фундаментальних умов для інформаційного суспільства майбутнього, помітно змінити структуру експорту на користь інтелектуальних продуктів і тим самим відкрити для себе нові ринки збуту, вигідно використовувати головний – людський ресурс української ІТ-індустрії, поки ще конкурентоспроможний на світовому ринку.

На базі якісних орієнтирів в рамках стратегії нова економіка повинна досягти принаймі до 2020 року. [4] При цьому важливо відзначити, що, встановлюючи цільові орієнтири, найчастіше визначається інноваційний розвиток в цілому, не заглиблюючись в сектор інформаційних технологій. Наприклад, цільові показники частки інноваційного сектора у ВВП, частки експорту інноваційних товарів, індексу цитування в розрахунку на одну публікацію, позиції українських вузів у світових рейтингах – показники, що впливають на інноваційну активність в ІТ-індустрії непрямым чином. При цьому в стратегії мають міститись показники, які можна безпосередньо віднести до інформації, що цікавить нас галузі – такі як частка організацій, що здійснюють технологічні інновації, частка експорту українських високотехнологічних товарів, частка продукції високотехнологічних і наукомістких галузей у ВВП, місце України у міжнародному рейтингу за індексом розвитку інформаційних технологій.

У результаті сукупної дії перерахованих вище факторів до 2025 році українська ІТ-галузь може стати одним з основних локомотивів структурних змін в економіці країни. Спираючись на великий внутрішній ринок і маючи стабільний потік експортної виручки, стане одним з основних драйверів підвищення продуктивності праці і, як наслідок, зростання ВВП на душу населення. Одночасно з цим галузь служить опорою для розвитку суміжних областей – фінансової та інвестиційної. На глобальному ринку відомі імена більше 10 українських ІТ-компаній – акції деяких з них котируються на біржах іноземних держав. Кілька українських технологічних компаній входять в рейтинг 500 найдорожчих брендів світу.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ:

1. Гальчинський А. Політична неоекономіка: начала оновленої парадигми знань / Анатолій Гальчинський. – К.: Либідь, 2013.
2. Друкер П. Менеджмент. Вызовы XXI века / Питер Друкер; пер. с англ. Наталии Макаровой. – М.: Манн, Иванов и Фербер, 2012.
3. *Competitiveness of the European Mechanical Engineering Industry* [Електронний ресурс] // *CECIMO magazine*, 2012 [Rules for the Citing of Sources]. – Режим доступу: <http://www.cecimo.eu/site/publications/magazine0>. – Назва з екрана.
4. *Gambetta D. L-worlds: The curious preference for low quality and its norms* / Gambetta D., Origg G//University of Oxford, *Sociology Working Papers*. – 2009. – № 8. [Rules for the Citing of Sources]. – Режим доступу: <http://www.sociology.ox.ac.uk/documents/working-papers/2009/2009-08.pdf>.

ФЕНОМЕН АЛЬТЕРГЛОБАЛЬНИХ ПРОЦЕСІВ

Глобалізація принесла, безперечно, позитивні результати, пов'язані з інтеграцією, взаємодією, співробітництвом, але породила і безліч проблем. Йдеться про зростання розриву між полюсами багатства та бідності, про високу соціальну ціну інтеграції країн, що розвиваються у глобальний економічний простір, про кризу робочих місць і масові звільнення у розвинених країнах, катастрофічне забруднення навколишнього середовища, негативні наслідки розвитку науки і техніки, міжнародний тероризм, витіснення локальних культур, екологічну деградацію, кризу демократії тощо. Саме через боротьбу з цими ефектами глобалізації рух спротиву отримав назву «антиглобалістський», і саме на вирішення цих, створених або загострених глобалізацією проблем, спрямовані зусилля альтерглобалістського руху.

Альтернативність визначається К. Майдаником як категорія – інтегруюча історичну тенденцію, що має суттєву соціальну і політичну опору в суспільстві; як цілісний проект майбутнього; як така, що обґрунтовує ідеологію й спрямовану на її реалізацію політику, що протистоять пануючому в країні або світі в цілому типу розвитку і соціально-політичному блоку, що здійснює гегемонію чи безпосереднє панування в межах даного розвитку. Альтернативний рух виступає закономірним, легітимним і потенційно системоутворюючим вектором макроісторичної ситуації, що виникла в світі наприкінці ХХ ст. Ситуації «обумовленої не глобалізацією як такою, а накладанням різних за своєю природою, але таких, що співпали у часі структурних криз, – системних, цивілізаційної і, можливо, «кризи виживання людства», а також викликаній цією ситуацією кризи альтернативності історичного розвитку». Альтернативний рух – такий, що ставить собі за мету утвердити іншу систему цінностей; інший, ніж сьогодні й для більшості учасників, ніж учора, світ і, головне, – інший його розвиток». Подібним чином розглядає рух й переважна більшість дослідників цього феномена, серед яких І. Валлерстайн, С. Амін, К. Агітон, О. Бузгалін, А. Демидов.

Незаперечним є факт, що неоліберальна ідеологія руйнує самотність традиційних суспільств, насаджує стандарти масової культури, витісняє соціальні і морально-етичні аспекти суспільного буття на периферію відтворення соціального організму, адже у ринковому суспільстві соціальна сфера є «слабкою ланкою». Тому рівень соціальної політики в умовах варіанта неоліберальної глобалізації, навіть у демократичних розвинених країнах, такий, що ледве дозволяє «утримуватись на плаву» незахищеним верствам населення. Такий стан є неприйнятним для прибічників альтерглобалістського руху, тому в соціокультурній сфері вони виступають проти поширення універсалізму й уніфікації, витіснення локальних культур і засилля вестернізації – американізації, а також проти патріархальних привілеїв, які ведуть до «фемінізації» бідності. У соціальній політиці рух виступає за збереження соціальних програм та проти різних видів дискримінації у трудових відносинах.

Адже ТНК, діючи у міжнародному масштабі, розміщують виробництво у країнах з низькими екологічними стандартами, рівнем оплати праці, використовуючи некваліфіковану робочу силу і вимагаючи від урядів цих країн значних пільг для себе або згортання соціальних програм та переходу до «мінімальної держави».

В економічній сфері альтерглобалізм виступає проти неоліберальних правил глобальної торгівлі, через які вся влада, капітал і багатство опинились у руках ТНК, проти використання ринку та грошей як єдиного мірила ефективності, проти зростання бідності й маргіналізації цілих народів і регіонів, проти приватизації олігархами природних ресурсів, проти соціальної несправедливості й маніпулювання трудящими. Учасники руху вимагають реконструкції світових економічних інститутів (МВФ, Світовий банк, СОТ), які асоціюються з економічною асиметрією і соціальною несправедливістю – їх демократизації та «прозорості». Зменшення розриву між багатими і бідними пропонується здійснити за допомогою низки заходів, таких, як податок Тобіна на фінансові спекуляції, списання боргів країнам третього світу, припинення використання ембарго й інших санкцій проти країн - «політичних опонентів».

ОЛЕНА КАРАСЬ

БЕНЧМАРКІНГ ЯК ІНСТРУМЕНТ СТРАТЕГІЧНОГО МАРКЕТИНГУ

Сьогодні принципи управління, цілі і способи досягнення цілей для приватних підприємств кардинально змінилися, тому в умовах ринку, керівництво все частіше змушене формувати службу маркетингу для прийняття грамотних і своєчасних управлінських рішень для підвищення ефективності бізнесу. Служби маркетингу часто займаються досить різноманітною діяльністю, що обумовлюється цілями і характером роботи. Як правило, це розробка тактики організації, пошук і формування оптимальної, товарної, цінової, збутової політики, а також стратегічне планування руху товару на ринку. Новизну та інтерес в термін бенчмаркінгу внесли бізнес-консультанти, яких багато підприємств, фірм та організацій запрошують для того, щоб вивчити, як зробити таким чином, щоб дохід організацій не відставав від доходів компаній конкурентів.

Класичне визначення маркетингу, що припускає відомі складові: Product, Price, Place, Promotion, далеко не вичерпно і зовсім не достатньо, так як не відображає взаємозв'язку процесів взаємодії всіх суб'єктів ринкової системи. Останнім часом з'явилися і стали вводитися в практику інші напрямки сучасного маркетингу (маркетинг взаємодії, стратегічна орієнтація маркетингу та ін.).

Одним з маркетингових інструментів, що дозволяють модифікувати існуючу систему якості, є бенчмаркінг. Бенчмаркінг – це механізм порівняльного аналізу ефективності роботи однієї фірми з показниками інших,

більш успішніших фірм [1, с. 112]. Термін «бенчмаркінг» є англomовним і не має однозначного перекладу на українську мову. Цей термін пішов від слова *benchmark*, яке означає відмітку на фіксованому об'єкті, наприклад відмітку на стовпі, який вказує висоту над рівнем моря [2].

Бенчмаркінг пов'язаний з пошуком і вивченням найкращих методів і способів підприємництва, щоб здійснювати власний бізнес ще краще і продуктивніше. З використанням бенчмаркінгу проводиться постійний моніторинг конкурентів, виявлення їх сильних і слабких сторін. Краща компанія вчиться на помилках інших, гірша – на своїх [3].

За опублікованими даними відомої консалтингової компанії *Bain & Company*, саме за минулі два роки бенчмаркінг увійшов до трійки найбільш поширених методів управління бізнесом, але це характерно для великих міжнародних корпорацій [4]. Його популярність ґрунтується на тому, що він допомагає досить швидко і з меншими витратами модернізувати бізнес-процеси. Він відображає і деталізує роботу передових компаній і сприяє досягненню таких самих, а, можливо, навіть більш високих результатів.

Причини зростаючої популярності бенчмаркінгу в сучасному світі такі:

1. Глобальна конкуренція. В умовах зростаючої міжнародної інтеграції та глобалізації бізнесу фірми стикаються з необхідністю всебічного та детального дослідження і подальшого застосування кращих досягнень конкурентів з метою власного добробуту та розвитку;

2. Винагорода за якість. Останнім часом все більшого поширення і відгуків громадськості отримують акції, конкурси, огляди і тендери з визначення та винагороді організацій-лідерів якості, які проводяться на національному та міжнародному рівнях. Умови участі в подібного роду заходах зобов'язують, крім демонстрації фірмами-учасниками конкурентних переваг, які випускається ними, обов'язкове використання концепції бенчмаркінгу в ході звичайного, систематичного управління компанією;

3. Необхідність відповідності сучасним умов, які швидко змінюються, адаптації до них, а також впровадження світових досягнень у галузі виробничих і бізнес технологій. Щоб не бути обставленими своїми конкурентами, всі компанії (розмір і сфера діяльності при цьому не мають значення) повинні регулярно займатися вивченням становища в інших компаніях для застосування передового досвіду в області виробничих і бізнес-технологій [5].

Враховуючи те, що організація є динамічною системою та з метою підвищення конкурентоспроможності та прибутковості підприємств необхідно здійснювати безперервний бенчмаркінговий процес, що дозволить виявити вразливі та раціональні сторони діяльності підприємства у порівнянні з конкурентами і світовими лідерами в аналогічній сфері діяльності. Таким чином, бенчмаркінг є надзвичайно корисним інструментом при управлінні стратегічним розвитком вітчизняних підприємств, оскільки він дозволяє переглянути внутрішню ефективність діяльності підприємства та виявити перспективні шляхи його діяльності.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ:

1. Боган К. *Бизнес-разведка. Внедрение передовых технологий* / Кристофер Боган, Майкл Инглиш; под общей ред. Б. Л. Резниченко. – М.: Вершина, 2013. – 368 с.
2. Fifer, R. M. *Cost benchmarking functions in the value chain. Strategy & Leadership*, 17(3), 18–19.
3. *Energy Efficiency Benchmarking Methodology*, Brussels: CEN, 2011, p 5.
4. Bain & Company *Електронний ресурс*. – [Режим доступу] : <http://www.bain.com/consulting-services/customer-strategy-and-marketing/index.aspx>.
5. Козак Н. *Бенчмаркінг як інструмент підвищення конкурентоспроможності компанії «Управление компанией» (до 2002 года – «Рынок капитала») №1-2, січень 2000 р*

ДІАНА КЛИМАРЧУК
Науковий керівник:
К.е.н., доц. Комар Н. В.

ПРОБЛЕМНІ АСПЕКТИ СПІВПРАЦІ УКРАЇНИ З КРАЇНАМИ СНД

Україна є однією із засновниць Співдружності Незалежних держав та веде тісне співробітництво з країнами СНД на основі Угоди про створення Співдружності Незалежних Держав від 8 грудня 1991 року. У 2014 році, після того, як з боку Російської Федерації виникла загроза, пов'язана з порушенням територіальної цілісності України, український уряд гостро поставив питання про доцільність перебування у СНД. З одного боку, нашій країні досить вигідно співпрацювати з країнами СНД. До них нас прив'язує суміжне географічне положення, культурна спільність. З іншого боку, щороку Україна сплачує членські внески у СНД приблизно 1 млн. дол. США, хоча одночасно і скаржиться на неефективність цієї структури [1].

Проаналізувавши дані зовнішньоторговельного обігу України та Республіки Білорусь, можемо сказати, що в період з 2012 до 2015 р. показники торговельного обігу зменшились з 7521,6 млн. дол. США до 3475,4 млн. дол. США. Товарообіг України з Азербайджаном також значно зменшився: у 2012 р. товарообіг складав 903,8 млн. дол. США, а у 2015 – 390,2 млн. дол. США. Зовнішня торгівля України з Казахстаном у 2015 р. скоротилась на 27,3% у порівнянні з 2014 р. і складала 899,5 млн. дол. США. Загальний обсяг зовнішньої торгівлі товарами та послугами між Україною та Киргизькою Республікою у 2015 р. склав 84,7 млн. дол. США і зменшився у порівнянні з 2014 р. на 23,3%. Також скоротився обсяг зовнішньоторговельного обігу України з Таджикистаном. У 2014 р. цей показник складав 49,3 млн. дол. США, що на 70,4 млн. дол. менше, ніж у 2012 р. Обсяги зовнішньої торгівлі України з Російською Федерацією у 2015 році становили 15990,9 млн.

дол. США, що, у порівнянні з 2012 р. менше на 35411,2 млн. дол. США або на 68,9% [2].

Отже, як показують наведені вище статистичні дані, різко погіршилися економічні зв'язки України з Росією, а певною мірою – і з деякими іншими державами СНД, насамперед країнами-членами Митного союзу. Росія займає п'яту частину зв'язків у зовнішній торгівлі, тому для України неймовірно складно компенсувати такі втрати, відповідно, взаємні санкції у відносинах з Російською Федерацією мають важливий вплив на загальний зовнішньоторговельний обіг. До того ж, це ускладнило економічні зв'язки України з державами Закавказзя та Центральної Азії, які транзитом здійснюються через територію Росії. З одного боку, всі перелічені вище чинники негативно позначаються на українській торгівлі з іншими пострадянськими державами, з іншого – однотипний характер економічних проблем, з якими стикаються пострадянські держави, створює певні додаткові можливості для українських підприємств щодо експансії на ці ринки, їм до речі часто доволі добре знайомі.

Країни СНД все ще фактично є важливим регіоном у зовнішньоекономічній діяльності та розвитку української економіки, що обумовлено тісною взаємодією в межах колишнього єдиного народногосподарського комплексу; можливістю доступу до сировинних ресурсів; відносною близькістю ринків збуту продукції; можливістю обміну продукцією, яка є менш конкурентоспроможною в інших регіонах світу; залишками кооперації між підприємствами країн Співдружності.

На сучасному етапі розвитку і взаємодії України з країнами СНД окрім загострення політичного питання, існують проблеми, які полягають у посиленні нерівномірності розвитку країн, скороченні обсягів зовнішньої торгівлі внаслідок встановлення торговельних бар'єрів через відсутність реального впровадження нормативно-правових положень. Для вирішення цих проблем постає необхідність розроблення зовнішньоторговельної стратегії на основі удосконалення механізму регулювання зовнішньої торгівлі, що надасть можливості ефективної взаємодії з країнами – торговельними партнерами та здійсненню внутрішніх економічних перетворень. Основною причиною скорочення українського експорту є несприятлива цінова кон'юнктура на ключових для країни світових ринках і проблеми у торговельних відносинах з Росією.

Основними негативними аспектами для України є недосконалість нормативно-правової бази регулювання міждержавних відносин України з іншими країнами, що призводить до:

- жорсткої конкуренції на власних внутрішніх ринках;
- домінуючої ролі у світовому виробництві й експорті лідерів економічного розвитку, які встановлюють односторонні вигідні умови розвитку зовнішньоекономічної діяльності, що ускладнюють становище слабкіших партнерів;
- низької конкурентоспроможності і залежності від більш розвинутих структур зарубіжних країн внаслідок обмеженості інвестицій та інновацій;
- підвищення норм сертифікації якості продукції [3].

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ:

1. *Участь України в СНД: стан та перспективи. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://politiko.ua/blogpost82323>.*
2. *Міністерство закордонних справ України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://mfa.gov.ua/ua>.*
3. *Україна і міждержавні об'єднання: проблеми правового регулювання та шляхи їх вирішення. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://elar.khnu.km.ua/jspui/handle/123456789/2735>.*

ЛЕСЯ КОЛІНЕЦЬ

ПЕРЕДУМОВИ ТРАНСФОРМАЦІЇ СВІТОВОГО ФІНАНСОВОГО ПОРЯДКУ

Зіткнувшись з принципово новим викликом – глобальною фінансовою кризою – світове співтовариство виявилось не готове до ефективного протистояння їй. Стрімке переростання глобальної фінансової кризи в структурну економічну поставило під сумнів багато апробованих теоретичних підходів та емпіричних рішень, що застосовуються для створення існуючого світового фінансового порядку. Остання світова економічна криза була виражена, як форма прояву розбалансування руху реального і фіктивного капіталів. Таке розбалансування в сучасних умовах виражається в домінуванні спекулятивних транзакцій, перекредитуванні економіки, розривах між суб'єктивними оцінками ринкової ціни компаній і їх обґрунтованою ринковою вартістю і т.ін. Вказані процеси характерні як для розвинених країн, так і для ринків, що розвиваються, хоч і виявляються в специфічних формах.

Варто зупинитися і на недоліках сучасної глобальної фінансової системи, які стали чинниками виникнення останньої фінансової кризи. Так, до них можна віднести:

- неконтрольованість світових ринків внаслідок невідповідності об'єкта і суб'єктів регулювання – при вже сформованому і реально існуючому єдиному глобальному фінансовому ринку відсутній єдиний глобальний регулятор ринку;
- випереджувальний розвиток «надбудованої» сфери фінансів в порівнянні з «базисним» реальним сектором світової економіки;
- наявність на глобальному фінансовому ринку нерегульованих позабіржових сегментів деривативів;
- деформована система інвестиційних критеріїв, заснована на суб'єктивізмі кредитних рейтингів трьох рейтингових агентств – Moody's, Standard & Poor's, Fitch [1, С. 8–9].

Також важливим моментом є те, що відбулося поєднання циклічної, структурної, кредитної, фондової та банківської кризи.

Стрімке переростання глобальної фінансової кризи в економічну поставило під сумнів багато апробованих теоретичних підходів та емпіричних рішень, що застосовуються для створення існуючої світового фінансового

порядку. Він сформувався під впливом кейнсіанської економічної теорії, а свій подальший і найбільш динамічний розвиток отримав під впливом неоліберальної концепції або, так званого, «глобального монетаризму».

Зараз із впевненістю можна говорити, що неоліберальна модель зазнала нещівного краху. Неолібералізм сприяв створенню своєї «економіки казино», яка означала відрив фінансового сектору від сектору реальної економіки [2, С. 134]. Крім того, як відзначає Гжегож Колодко, існуюча сьогодні система міжнародних інститутів сприяє швидше глобальному хаосу, ніж глобальному порядку [2, С. 136].

Таким чином визріває необхідність переформатування міжнародних інститутів, в тому числі і фінансових, для скоординування в світовому масштабі фінансової політики та створення нового світового фінансового порядку. Фінансова криза в даному разі виступає своєю каталізатором цих перетворень.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ:

1. Додонов В. Ю. *Последний кризис существующей конфигурации глобальной финансовой системы: монография.* – Алматы: КИСИ при Президенте РК, 2014. – 232 с.

2. Колодко Гжегож В. *Глобализация, трансформация, кризис – что дальше?* / Г. В. Колодко – М.: Магистр, 2015. – 176 с.

НАТАЛЯ КОМАР

ДИСКУСІЙНІ АСПЕКТИ ЩОДО ДОЦІЛЬНОСТІ ПІДПИСАННЯ ПІВНІЧНОАМЕРИКАНСЬКОЇ УГОДИ З ВІЛЬНОЇ ТОРГІВЛІ

В умовах глобалізації світової економіки формування регіональних інтеграційних угруповань та перехід до нових форм співробітництва є закономірним наслідком динаміки міждержавних відносин, коли стираються кордони ведення міжнародного бізнесу та підсилюється економічна взаємозалежність країн. Регіональна економічна інтеграція використовується країнами як спосіб пом'якшення (або навіть усунення) частини суперечностей всередині національних економік та реалізації спільних економічних й політичних інтересів для того щоб зміцнювати свої конкурентні переваги на світових ринках й зайняти гідне місце в системі світового господарства.

На сьогоднішній день практично всі країни світу беруть участь у тому чи іншому інтеграційному об'єднанні: деякі з них існують лише формально; інші інтеграційні блоки, які раніше розпалися реанімовуються; створюються нові інтеграційні об'єднання; розширюється склад вже існуючих. Глобалізація надала інтеграційним процесам загальносвітового характеру. Це обумовлено насамперед тим, що інтеграційні блоки є більш конкурентоспроможними,

оскільки послідовний розвиток форм міжнародної економічної інтеграції забезпечує найбільш повне та найраціональніше використання економічного потенціалу країн-учасниць й підвищення темпів їх розвитку.

Через інтеграційні процеси, що відбувалися в 1980-х роках, в Європі та Азії, питання щодо створення зони вільної торгівлі в Північній Америці (НАФТА) стало актуальним. Політична дискусія навколо угоди мала розбіжності між прихильниками, які стверджували, що угода допоможе створити тисячі робочих місць, знизити нерівність у доходах в регіоні. До того ж прихильники відкритої та побудованої на правилах торгівлі підтримували подальше поглиблення економічних відносин США з Канадою й Мексикою, оскільки вони вважали, що це сприятиме як просуванню загальній торгівлі зі спільними цінностями, так і економічному зростанню. Експерти в галузі торговельної політики й економісти дають кредит довіри НАФТА та іншим угодам про вільну торгівлю, оскільки останні, на їхню думку, допоможуть підвищити економічні зв'язки між країнами, створити більш ефективні виробничі процеси, підвищити доступність до споживчих товарів за нижчими цінами, а також підвищити рівень життя та умови праці.

В той же час як опоненти вважали, що зона вільної торгівлі у Північній Америці призведе до величезних втрат робочих місць у США, оскільки фірми перемістять своє виробництво в Мексику через низькі витрати; зниження заробітної плати в США та в недостатній мірі покращить стандарти праці й умови навколишнього середовища за кордоном.

До початку створення та подальшого функціонування Північноамериканської зони вільної торгівлі у вересні 1988 року після тривалих переговорів було підписано американсько-канадську угоду про вільну торгівлю (CUSFTA), яка була прийнята парламентом у грудні 1988 року та набула чинності 1 січня 1989 року.

З середини 1980-х років до 1990 року уряд Мексики, до початку переговорів щодо створення НАФТА, прийняв односторонні заходи в напрямку лібералізації протекціоністської торгової й інвестиційної політик. Боргова криза та її негативний вплив на економічний розвиток Мексики, низький рівень внутрішніх заощаджень та знецінення національної валюти песо вимагали від мексиканського уряду впровадити економічні реформи в напрямку відкриття ринку та підвищити імпорту товарів й капіталу з метою заохочення більшої конкуренції на мексиканському ринку. Перші кроки Мексики у лібералізації своєї закритої економіки були зосереджені на реформуванні політики імпортозаміщення. Подальші реформи були зроблені у 1986 році, коли Мексика стала членом Генеральної угоди з тарифів і торгівлі (ГАТТ). При вступі до ГАТТ уряд Мексики погодився знизити максимальну тарифну ставку до 50%. Так, середньозважена тарифна ставка Мексики знизилась з 25% у 1985 році до близько 19% у 1989 році. З 1986 року уряд Мексики знизив торговельні та інвестиційні обмеження, однак решта торгових бар'єрів для експорту США залишилися високими до переговорів НАФТА.

Для Сполучених Штатів Америки, НАФТА не лише надавала можливість диверсифікувати зростаючий ринок експорту на південь, але й представляла

собою політичну можливість, для обох країн – США та Мексики, працювати разом у вирішенні конфліктних ситуацій у двосторонніх відносинах. Американські компанії, завдяки функціонуванню ЗВТ США із Мексикою, могли б розширити свій експорт на мексиканський ринок із майже 100 млн. населенням. До того ж уряд США визнавав, що імпорт з Мексики міг бути вищим, ніж імпорт із азіатських країн. Крім торгових та інвестиційних можливостей, НАФТА могла бути інструментом для підтримки зростання політичного плюралізму та поглиблення демократичних процесів в Мексиці. У той час, коли НАФТА була реалізована, ЗВТ між США та Канадою вже мала свій вплив та тарифи США на більшість мексиканських товарів були знижені.

Так, попри всі політичні дебати, Угода про створення Північноамериканської асоціації вільної торгівлі (НАФТА) була підписана президентом США Дж. Бушем 17 грудня 1992 р. та схвалена Конгресом США 20 листопада 1993 р. Документ щодо реалізації НАФТА був підписаний президентом Вільямом Дж. Клінтоном 8 грудня 1993 р., який набрав чинності 1 січня 1994 р.

Основними завданнями Угоди про вільну торгівлю в Північній Америці були, а саме:

- стимулювання торгівлі та інвестицій;
- підвищення рівня зайнятості та покращення умов праці й рівня життя;
- управління торгових відносин та суперечок;
- посилення та забезпечення дотримання трудових й екологічних законів, нормативних актів;
- співпраця в рамках регіональних та багатосторонніх торгових форумах.

Загальний економічний ефект від створення НАФТА для країн-членів важко виміряти, оскільки на торгівельні та інвестиційні тенденції впливають численні інші економічні змінні, такі як: економічне зростання, інфляція, коливання валютних курсів тощо.

Вцілому можна зазначити, НАФТА внесла позитивний внесок у зростання виробництва й зайнятості в Північній Америці за останні п'ятнадцять років. Можна твердо сказати, що зона вільної торгівлі в регіоні, як і будь-яка подібна регіональна торгівельна угода, дає імпульс до національного зростання. В процесі функціонування НАФТА економіки США та Канади продемонстрували зростання середньорічних темпів відповідно 3,0% та 3,1%.

В той же час, реальне зростання ВВП в Мексиці становило в середньому лише 2,9% річних з 1994 року – значно нижче свого потенціалу та значно нижче щоб протистояти істотним економічним й соціальним проблемам мексиканського суспільства. Частина проблем в Мексиці виникла через глибоку рецесію, яку країна пережила незабаром після того, як НАФТА вступила в силу. В той же час відкритий доступ Мексики до американського ринку позитивно вплинув на відносно швидке її відновлення. Повільні демократичні процеси в Мексиці обмежили можливість повною мірою скористатися перевагами НАФТА, а мексиканська промисловість порівняно з іноземними фірмами, особливо з Китаю, була неконкурентоспроможною.

НАФТА також сприяла суттєвому зростанню торгівлі між трьома країнами. Положення щодо відкриття ринку, які були зазначені в НАФТА, були

спрямовані на поступове зняття всіх тарифних та більшість нетарифних бар'єрів на товари, які вироблялися та продавалися в Північній Америці протягом 15 років після того, як угода вступила в силу. У 1993 році торгівля в Північній Америці становила близько 290 млрд. дол. США, а до 2012 року ця цифра зросла до більш ніж 1,1 трлн. дол. США – майже в чотири рази. За той же період, економіка в Північній Америці зросла більше ніж в два рази – ВВП збільшився з 8 трлн. дол. США у 1993 році до 19 трлн. дол. США у 2012 році.

Протягом 1990-х років загальний обсяг прямих іноземних інвестицій (ПІ) в усі країни НАФТА швидко зріс. На даний час у Мексиці ПІ приблизно в 6 разів більше, ніж в 1992 році. ПІ зі США займають значну частку в Мексиці й Канаді. У 2012 році американські та мексиканські інвестиції в Канаду зросли в три рази. Що стосується ПІ в США в рамках НАФТА, то вони є незначними. У 2006 році менше 10% ПІ в США припадало на Канаду та Мексику, в той же час як більше 60% ПІ в США – на ЄС-15.

З моменту вступу в силу НАФТА зайнятість у всіх трьох країнах зросла: зайнятість в США зросла з 120 млн. у 1993 році до 145 млн. в 2012 році, в Канаді – з 12,8 млн. до 17,2 млн., в Мексиці – з 31,3 млн. до 43,8 млн.

Насправді, НАФТА не призвела до величезних втрат робочих місць, про що боялися опоненти та великих економічних вигод, про які передбачали прихильники. Чистий загальний ефект НАФТА на економіку США був відносно незначним, в першу чергу, тому що торгівля з Канадою та Мексикою становить невеликий відсоток від ВВП США. Тим не менш, це призвело до більш відкритої торгівлі та інвестування між країнами-членами даного інтеграційного об'єднання.

ВІТАЛІЙ КРИВОУС

ТРАНСФОРМАЦІЯ ІНСТИТУЦІЙНОГО СЕРЕДОВИЩА ТНК В КОНТЕКСТІ МІЖНАРОДНИХ ПРОЕКТІВ

Світова система соціальних послуг в умовах глобалізації зазнає суттєвих трансформацій, які знаходять своє матеріальне втілення на рівні рушійних сил: зростанні відкритості національних суспільств, розвитку соціальної та інформаційно-комунікаційної інфраструктури, диверсифікації соціальних запитів суспільства в частині соціалізації світової економіки, інтернаціоналізації виробництва, превалюванні третинного сектору економіки. Другим аспектом трансформаційних змін виступає векторна спрямованість соціальних потреб, яка знайшла своє відображення в освіті, охороні здоров'я, захисті навколишнього середовища та прав людини. Відповіддю на такий дизайн трансформацій стає більш креативний механізм реалізації цих запитів: диверсифікація соціальних послуг та суб'єктів їх надання, осучаснення інтернаціонального рівня послуг, міжнародна стандартизація якості соціальних послуг, формування у стратифікаційній структурі світового населення групи соціальних утриманців.

В сучасній цивілізаційній системі, яка є результатом дії об'єктивних і суб'єктивних факторів глобалізації, ТНК беруть активну участь в забезпеченні рівноваги між ринком та соціальними цілями суспільства, що є складовою корпоративного управління. Такий перерозподіл соціальних функцій в трикутнику держава – ТНК – суспільство стає дотичним у руслі формування корпоративної соціальної відповідальності (КСВ) як складової структурної композиції в розрізі нових інституційних проектів. Тобто у ХХ ст. гострою стала проблема безальтернативного визнання потреби інституціоналізації корпоративного середовища. Це, безперечно, має охоплювати аспекти корпоративного управління в царині економічного, екологічного, соціального, інформаційного вимірів, визначення коридорів КСВ в регулятивній політиці держави, які мають бути напрацьовані і відображенні в корпоративних кодексах, документах міжнародних інституцій, у форматах ініціатив глобального характеру.

Історія становлення інституційного середовища ТНК (табл. 1) відображає появу перших «програмних» документів, в яких зроблена спроба нових підходів у сфері корпоративного управління.

Таблиця 1

СТАНОВЛЕННЯ ІНСТИТУЦІЙНОГО СЕРЕДОВИЩА ТНК*

Документ	Рік	Основні положення
Доповідь комісії Тредеуя (США)	1987	Роль, статус комітетів аудиту, концепція внутрішнього контролю.
Доповідь голови урядової комісії А. Кенбері (Великобританія)	1992	Унормування вимог до розкриття інформації компаніями, акції яких зареєстровані на Лондонській фондовій біржі
Перший Кодекс корпоративного управління (Кодекс Кенбері, Великобританія)	1993	Реформування системи корпоративного управління.
Доповідь Руттемана (Великобританія)	1994	Удосконалення системи внутрішнього контролю та фінансової звітності корпорації.
Доповідь В'єно (Франція)	1995	Про особливості функціонування Рад директорів публічних компаній у Франції
Доповідь Ламфалуссі (ЄС)	2001	Про регулювання європейських цінних паперів.
Закон Сарбейнса-Окслі (США)	2002	Основні положення щодо захисту прав акціонерів. Норми організації внутрішнього контролю в корпорації.
Доповідь Д. Хігса (Великобританія)	2003	Роль та ефективність невиконавчих директорів у системі організації корпоративного управління.
Доповідь Майнера (Великобританія)	2004	Огляд проблем голосування на загальних зборах акціонерів у Великобританії.

**Складено автором на основі [4]*

Ці документи стали поштовхом до нових стандартів і моделей стратегічного розвитку корпоративного середовища в міжнародному масштабі в умовах викликів глобалізації.

На межі ХХ–ХХІ ст. відбулися якісні зміни в суспільному усвідомленні проблем корпоративного управління, що ознаменовані помітною активізацією уваги міжнародних інституцій, ділового співтовариства та наукової спільноти

до аналізу проблеми сталого розвитку, який передбачає збалансованість економічних, соціальних та екологічних цілей суспільства. [4] Цей період ознаменувався більш потужним пошуком стандартів інституційної основи ТНК. Принципи, правила та норми поведінки компаній були запропоновані такими впливовими міжнародними організаціями, як:

- Конфедерація європейських асоціацій акціонерів («Євроакціонери»);
- Міжнародна мережа корпоративного управління (ММКУ);
- Організація економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР).

КСВ стала актуальною у другій половині ХХ ст., коли загострення соціально-економічних проблем набрало високого градусу. Міжнародні експерти виділяють такі етапи становлення КСВ – стратегій:

- 1960 – середина 1970-х рр. – благодійні та меценатські ініціативи бізнесу;
- середина 1970 – початок 1980-х рр. – становлення стратегічної філантропії;
- кінець 1980-х рр. – поч. ХХ ст. – розвиток соціальних інвестицій;
- 2000 р. – проголошення ініціативи ООН – Глобального договору [3]

Глобальний договір ООН став базовим міжнародним проектом реалізації стратегії сталого розвитку та КСВ. В упровадженні його принципів задіяні такі міжнародні інститути, як:

- Європейський форум груп впливу;
- Світова рада компаній зі сталого розвитку;
- Європейський альянс корпоративної соціальної відповідальності.

За ті роки, протягом яких на міжнародному рівні обговорюється проблема соціальної відповідальності, вже спостерігається зміна понять, яка потребує негайного корегування. Мова йде про те, що практично в усіх міжнародних документах простежується ідея того, що соціальну відповідальність здебільшого повинні взяти на себе не корпорації, а інші носії процесу глобалізації. Звідси стає очевидною необхідність у новому терміні, який би мав більш широке тлумачення, ніж соціальна відповідальність корпорацій. Задачею ж інших носіїв процесу глобалізації – держави, міжнародних і національних організацій – є сприяння та створення умов для ТНК у вирішенні завдань соціальної відповідальності, а не безпосередня участь у вирішенні соціальних проблем, що спричинені процесом глобалізації [5].

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ:

1. Гальчак Х. Р. Соціальна відповідальність бізнесу в ринкових умовах / Х. Р. Гальчак // Вісн. Нац. ун-ту «Львів. Політехніка». – Пробл. економіки та упр. – 2011. – № 698. – С. 140–145.
2. Гафарова К. Е. Суспільний сектор соціальних послуг: світовий досвід та українські реалії / К. Е. Гафарова // Стратегії економічного розвитку України. – 2010. – № 2. – С. 174–184
3. Глобальний договір ООН. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.globalcompact.org.ua>.

4. Дацій Н. В. Роль міжнародних стандартів у процесі розвитку та оптимізації інституту корпоративного управління. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?C21CO M=2&I21DBN=UJRN&P21DBN=UJRN&IMAGE_FILE_DOWNLOAD=1&Image_file_name=PDF/vatcsudu_2011_1_4.pdf.

5. Сазонець І. Л. Пріоритети «Економічного імперіалізму» в дослідженні соціальної відповідальності транснаціональних корпорацій як формальних інститутів. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?C21COM=2&I21DBN=UJRN&P21DBN=UJRN&IMAGE_FILE_DOWNLOAD=1&Image_file_name=PDF/ape_2012_4_6.pdf.

ЄВГЕНІЙ КУРИЛЯК

ІДЕЇ НОВОЇ ЕКОНОМІКИ, КРЕАТИВНОСТІ ТА ІННОВАЦІЙНОСТІ У ПРОЦЕСАХ КЛАСТЕРИЗАЦІЇ СВІТОВОЇ ЕКОНОМІКИ

Характерною особливістю світової економіки є зростання ролі креативності у викликах, які обумовлені посиленням конкуренції. Воно проявляється у пошуку новизни, розробці і впровадженні інновацій у виробничий процес. З огляду на це у науковій літературі йдеться про наступ постінформаційної епохи, головною цінністю якої є творчість у всіх сферах життя, зокрема у виробництві, бізнесі та управлінні.

Аналіз креативних процесів у світовій економіці свідчить про те, що вони наразі ще не набули однакової розповсюдженості у географічному і галузевому розрізах. Розгляд досвіду США як найбільш технологічної країни, свідчить про те, що мережа сильних інноваційних кластерів має точковий характер, адже далеко не всім штатам вдається досягнути технологічного лідерства принаймні в одній галузі. Фактично із 48-ми штатів, що розташовані на території між Атлантичним і Тихим океанами та між Канадою і Мексикою, лише у 12-ти розміщені найбільш високотехнологічні кластери.

Інфраструктурний базис у розвитку кластеризації можна показати на прикладі штату Айова, що отримав високі досягнення в сільському господарстві, і штату Північна Каліфорнія, яка стала лідером у напівпровідниковій промисловості. В Айові сформувалася регіональна система досліджень і розробок на основі передачі землі (land grant) університетам і експериментальним станціям. Їхня місія полягала у підготовці майбутніх фермерів і здійсненні досліджень для потреб регіону. У Північній Каліфорнії для рекламування бурхливого зростання напівпровідникової промисловості створили бренд «Силіконова долина», після чого з'явилися силіконові алеї, гори, лощини і прерії. Тут протягом багатьох десятиліть розвивалося підприємництво у вищій школі, складалися ділові відносини між університетами і бізнесом, здійснювалася державна підтримка НДДКР і

розроблялася особлива політика підтримки бізнесу, орієнтована як на військові, так і на цивільні цілі. Крім того, важливе місце в американській практиці розвитку кластерів займають венчурні фірми, що спочатку орієнтувалися переважно на виконання соціальних функцій.

Серйозна увага розвитку кластерних ініціатив приділяється і у країнах Європейського Союзу. Нині повністю охоплені кластерними формами організації виробництва данська, фінська, норвезька і шведська промисловість. Зокрема, Фінляндія завдяки реалізації кластерної політики протягом 2000-х років посідає провідні місця у світових рейтингах конкурентоспроможності. Ці досягнення забезпечили різні за сировинними, технологічними і наукомісткими параметрами галузі. Так, маючи лише 0,5% світових запасів лісу, країна забезпечує 10% світового експорту продукції деревообробки і 25% – паперу. На телекомунікаційному ринку вона обіймає 30% світового експорту устаткування мобільного зв'язку і 40% – мобільних телефонів.

Еволюція локальних виробничих систем кластерного типу у Європейському Союзі відбувалася у напрямку збільшення «критичної маси» кластерів, які мають потенціал впливу на підвищення конкурентоспроможності як окремих країн, так і ЄС в цілому. Це проявилось в тому, що поступово процеси кластеризації змінюються і урізноманітнюються. Насамперед, еволюціонувала національна і регіональна кластерна політика. Ініціативи у створенні кластерів трансформувалися від завдань з розвитку промислового виробництва, підвищення його продуктивності і ефективності до впровадження інновацій та економічних перетворень з урахуванням суспільних і соціальних аспектів. Змінювалися і масштаби ініціатив від суто місцевих проблем до національних і глобальних.

Певною мірою можна стверджувати, що інноваційна складова майже завжди включалася в концепцію створення кластерів. Проте, з часом вона все більшою мірою почала ставитися на чільне місце. Для цього спрямування коштів місцевих і державних бюджетів орієнтується на «інноваційну складову – with an innovative component» в Італії (зокрема, в регіонах Veneto і Emilia-Romagna), «інноваційні мережі – Innovation Networks» – у Данії і «регіональні інноваційні системи – Regional Innovation Systems» – у Швеції [194]. Поступово інновації набирають домінуючого статусу у кластерах всіх видів, що обумовлює, зрештою, зміну логіки і фокусів кластерних ініціатив. Якщо на початках тематичний блок кластеру обмежувався, так би мовити, видимими цілями, наприклад, будівництвом чи медициною, то тепер кінцевою метою все більшою мірою стають «невидимі» результати типу добробут у будинку чи здорове старіння.

Потенціал кластерних систем виявив великі резерви для започаткування нових інноваційних напрямків бізнесу. Вони починають використовуватися в якості платформ для «переключення» на інші джерела знань, залучення нових партнерів та міжнародне співробітництво. Нині поширюється створення кластерних організацій посередницького типу, які в якості ринкової ніші виконують місію платформи для інноваційної діяльності різних компаній-новаторів, науково-дослідних установ і споживачів їхньої продукції та послуг.

Вихід кластерів на міжнародний рівень дозволяє розширити зовнішнє географічне середовище його внутрішнього розвитку. Інтернаціоналізація і транскордонне співробітництво кластерів відкриває нові можливості для інновацій з урахуванням національних особливостей. В Угорщині акцент робиться на участі в міжнародних проектах. Польською програмою кластерної політики на 2014–2020 роки стимулюється як підтримка експорту малих і середніх підприємств, так і розширення зв'язків з науково-дослідними організаціями та інноваційними колами за межами країни. У Швеції інтернаціоналізація кластерних ініціатив орієнтується на включення малого і середнього бізнесу до міжнародних ланцюжків знань та інновацій (international nodes of knowledge and innovation) і тим самим на участь і виконання спільних проектів.

Попри наявність певних національних особливостей інтернаціоналізації кластерних ініціатив, всі вони засновуються на використанні інструментів маркетингу і брендингу. Це дає можливість популяризувати кластери на світовому підприємницькому «полі» і формувати зустрічний міжнародний інтерес до співпраці з кластерами, що створюються на теренах окремих регіонів і держав. Маркетинг і, насамперед, брендинг стають важливішим елементом стратегії інтернаціоналізації, орієнтованої на «вирощування» успішного кластеру.

Інтернаціоналізація, як показано у звіті для Транснаціонального альянсу сприяння зростанню ефективності і підтримки співпраці кластерів (TACTICS) Міністерством економічного розвитку Італії, призводить до підвищення відкритості малих і середніх підприємств і виходу їхнього бізнесу на глобальний рівень. При цьому, за взірць прийнято досвід області Венето (Veneto), адміністрація якої активно підтримує у процесах кластеризації вироблення загального брендингу для просування місцевої продукції за кордоном. Особливістю цього регіону Північної Італії є переважання малих, середніх і мікропідприємств, що спонукало до розробки моделі «промисловий кластер» (industrial cluster). Кластеризація розпочалася спонтанно із зустрічі представників місцевих компаній для обміну інформацією та вироблення пропозицій щодо можливостей взаємовигідної співпраці. Вона переросла у створення мережі співробітництва і формування почуття ідентичності. Законодавці області ввели визначення «продуктивного кластеру» (productive cluster), у зміст якого заклали поряд з класичними елементами поняття «кластер» також готовність місцевих акторів і бізнесу спільно працювати для територіального розвитку. Кластерна модель області Венето забезпечила розробку нового підходу до регіонального управління з використанням історичної концепції регіону. Підтримка кластеру, зокрема і фінансова, здійснюється за умов включення у систему консолідованої виробничої спеціалізації, що офіційно визнана в регіоні. Відповідно обласні органи влади сприяють зміцненню довіри до кластера, насамперед, на основі присвоєння знака «якості» («quality» label) відповідно встановлених правил.

Еволюція європейських кластерних ініціатив орієнтується у другому десятилітті ХХІ століття на ідеї економіки знань. З огляду на це поширюється

співпраця між виробничими компаніями і науковими установами в питаннях підвищення інноваційного потенціалу кластерів. У Німеччині кластерна політика визначається як інтенсифікація співробітництва наукових установ і бізнесу в цілях отримання доданої вартості по всьому ланцюжку створення вартості і мобілізація вільних ресурсів. У Франції кластерна політика реалізується за схемою «полюсів конкурентоспроможності – *poles de compétitivité*». У 2005 році були підтримані 1000 проектів R & D в рамках цієї ініціативи, на які витрачено 4,8 млрд. євро державних і приватних інвестицій [188, 17]. Вони спрямовуються на модернізацію малих і середніх підприємств, яка стає можливою за умов використання нових знань. З огляду на це у Європейському Союзі популяризується досвід історичної провінції Värmland, який полягає у розвитку форм консолідації науково-дослідних організацій у навколишньому оточенні, залученні до кластерної мережі висококваліфікованих дослідників і розвитку співпраці між науково-дослідними організаціями і компаніями, що об'єдналися у локальні виробничі системи. Широко відомий також приклад Польщі, де три авіаційні кластери, які представляють 95% компаній свого сектору, здійснюють фінансування співпраці з науково-дослідними установами над великими проектами розвитку.

Зростання ролі людського фактору у функціонуванні локальних виробничих мереж формує потребу у створенні системи постійного живлення кластерів працівниками, здатними швидко і компетентно вирішувати нові завдання, які ставить конкуренція на ринку і розвиток науково-технічного прогресу. Це свого роду безперервний процес «живлення компетенцій – *competence supply*». Це спонукає учасників кластерних ініціатив розвивати співпрацю з навчальними закладами у напрямку формування змісту освіти і здійснення діяльності з їх підтримки. У Польщі авіаційний кластер включився в освітню діяльність на всіх рівнях, включно з початковою школою.

Орієнтація кластерних ініціатив на інноваційний розвиток обумовила появу компаній, які спеціалізуються на наданні послуг, що забезпечують використання найостанніших досягнень науки і техніки. Як правило, ринковою нішею таких наукомістких фірм є малі і середні підприємства. Водночас, місія інноваційних сервісних фірм ще чітко не вималювалася. Стратегічно їх цілі полягають у виконанні ролі драйверів для забезпечення економічного зростання у виробничому секторі на основі нових технологій. З цією метою кластерні платформи європейських країн працюють над тим, щоб чітко визначити форми і методи розвитку інноваційних сервісних компаній та їх компетенції.

Кластери як нова форма розподілу і кооперації праці можуть ефективно функціонувати за умови розробки відповідних форм і методів менеджменту. Нині кожне кластерне об'єднання підприємств і організацій намагається цю проблему вирішувати самотужки. У наслідок такого підходу накопичено достатньо рішень, щоб узагальнювати чи тиражувати накопичений досвід акторами різних груп. Зрозуміло, що тим самим можна справити позитивний вплив на економічне зростання і нові інноваційні рішення. Методи вирішення такого завдання є різні. Так, у регіоні Південної Данії (Region of Southern Denmark) створюється «лавка навчання для інших регіонів, у яких відбувається

спадкова тенденція розвитку – bench-learning from other regions who have taken a top-down approach to cluster development [188]».

Загалом, формується тенденція до більш глибокої і розгалуженої інституалізації кластерної організації. Йдеться про створення юридичних осіб, які спеціалізуються на сприянні реалізації кластерних стратегій. Високоєфективні фірми інфраструктурного характеру формуються в Німеччині Федеральним міністерством з економіки і технологій (BMWi) в рамках ініціативи «Німецькі мережі компетенції – Kompetenznetze Deutschland Initiative). Ці мережі орієнтуються на створення найбільш інноваційних і високопродуктивних технологій. Після ухвалення ініціативи членами мережі, вони мають отримати знак якості (seal of quality), що дає підстави кластеру на отримання фінансової та інших видів підтримки.

МАКСИМ КУРИЛЯК

РЕГІОНАЛІЗАЦІЯ: РОЗВИТОК ТЕОРЕТИЧНИХ ОСНОВ

Імперативом глобальної економіки є включення у процес її розвитку систем і механізмів, дія яких обмежена певними регіональними рамками. Водночас посилення глобального фактора не гальмує регіональні процеси, а, навпаки, урізноманітнює їх, робить відносно незалежними і дієвішими. У глобальній економіці регіоналізація набуває ролі інерційного двигуна, який спрямовується глобальними приводами на рішення завдань розвитку людської цивілізації.

Досліджуючи понятійні проблеми регіонального спрямування, треба насамперед виходити з того, що виникнення і вживання самого слова «регіон» як відокремлено оформленої одиниці завжди було і є пов'язане з територіальним аспектом. Віддамо належне грекам, які заснували у південній Італії місто, відоме з часів Римської імперії під назвою Regio, а нині називається Реджо-ді-Калабрія. Набувши поширення у соціально-економічних науках як поняття, прив'язане до територіальних теорій, його змістовне наповнення варіюється залежно від географічних, просторових, національних, адміністративних, військових та інших ознак, що розглядаються. Отже, правомірно визначити поняття «регіон» у широкому сенсі як територію, що виокремлено для здійснення певних дій.

Незважаючи на багатоаспектність і міждисциплінарність регіоналістики як науки, базовою є регіональна економіка, яка з розвитком глобалізації поширилася на політичні, соціальні та екологічні фактори. Її основою є проблеми районування, територіального розвитку в усіх аспектах – від природних до етнокультурних, а також міжнародних відносин у глобальному просторі. Вони конкретизуються відповідно до завдань, які виникають на тій чи іншій території. У практичній і політичній діяльності доводиться часто стикатися з вирішенням певних проблем, які обмежені масштабами виокремленої території. Це може бути розробка корисних копалин,

забезпечення життєдіяльності населеного пункту, управління театром воєнних дій.

Широко трактуючи поняття «регіон», варто його конкретизувати залежно від специфіки процесів і форм, у рамках яких відбувається територіальний розвиток. З 2015 р. в Україні проголошена регіональна реформа. Проте, на думку фахівців, її не зовсім можна назвати регіональною, оскільки регіони є незмінними. Насправді відбуваються процеси децентралізації, часткового перерозподілу влади між центром і місцевими громадами. Для такого випадку визначення регіону може бути запозичене з декларації Асамблеї європейських регіонів. У ній зазначається, що регіоном є «територіальне утворення, яке сформовано у законодавчому порядку на рівні, що є безпосередньо нижчим після загальнодержавного, та наділене політичним самоврядуванням. Регіон визнається національною конституцією або законом, які гарантують його автономію, самобутність, владні повноваження та організаційний устрій»³.

Такий підхід до трактування регіону як певної категорії соціально-економічних наук обмежує його простір і межі правовими рішеннями. Це не завжди відповідає історичним, економічним, культурним, геополітичним та іншим факторам територіального розвитку. За таким визначенням регіон стає насамперед політично визначеною територією, що не фіксує його самобутності. Так, під час створення Тернопільської області 4 грудня 1939 року до її складу були включені східна частина Галичини і частина південної Волині. Галичина як історичний регіон включає західну Україну та південно-східну Польщу, а саме: території сучасних Львівської, Івано-Франківської і Тернопільської (крім північної частини) області України і Підкарпатське, Малопольське та частину Сілезького воєводства Польщі. За площею історичний регіон Галичини наближується до площі території сучасної України. Він становить 55700 тис. км² (площа України дорівнює 603 628 км²).

Ширша інтерпретація поняття «регіон» прийнята у Статуті Комітету регіонів (1994). Воно трактується як «територія, яка являє собою очевидну єдність з географічної точки зору, або таку територіальну єдність, де є спадкоємність і населення якої поділяє спільні цінності та намагається зберегти і розвивати свою самобутність задля стимулювання культурного, економічного та соціального прогресу»⁴.

Аналіз змісту поняття «регіон», яке використовується науковцями і практиками, свідчить про те, що він обмежується цілями, які ставляться. Воно використовується для управління певними територіями у середині держав, створення економічних і політичних союзів, культурного розвитку етнічних меншин і т. і. Регіон – це завжди певний територіальний простір. Водночас одна

³ Асамблея європейських регіонів. Декларація щодо регіоналізму в Європі [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.aer.eu/fileadmin/user_upload/PressComm/Publications/DeclarationRegionalism/.dam/110n/ua/DR_UKRAINE\[1\].pdf](http://www.aer.eu/fileadmin/user_upload/PressComm/Publications/DeclarationRegionalism/.dam/110n/ua/DR_UKRAINE[1].pdf).

⁴ Цит. за: Спільна регіональна політика Європейського Союзу [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://pidruchniki.com/1685030357921/ekonomika/spilna_regionalna_politika_yevropeyskogo_soyuzu.

й та сама територія може входити до різних регіонів і виступати самостійним регіоном. Не завжди виділення регіону потребує законодавчого засвідчення. Особливо це стосується до географічних, історичних, етнічних, культурних, туристичних регіонів.

Треба зазначити, що наявні публікації з регіональних проблем зосереджують увагу переважно на розгляді регіонів, які формують адміністративно-територіальний поділ країни і відповідно законодавчо засвідчені. Проте інші види регіонів мають також важливе значення для соціально-економічного розвитку. Так, у географічних регіонах загострюються нині екологічні проблеми і вони не завжди у територіальному розумінні збігаються з кордонами, що установлені для адміністративно-адміністративної одиниці. Аналогічна ситуація складається, як правило, з історичними, культурними і туристичними регіонами. Історичні регіони потребують проведення цілеспрямованої діяльності у напрямку збереження культурної спадщини, розвитку національних меншин. У туристичних регіонах мають здійснюватися заходи щодо їх привабливості у напрямках залучення інвестицій і покращення якості оздоровчих та інших видів послуг. Такі проблеми нерідко не є пріоритетними для керівництва регіону, що створений як звичайна адміністративно-територіальна одиниця.

Зростання відкритості національних держав і економік, інтеграція національних економік, інтернаціоналізація всіх сфер суспільства формує міжнародні напрямки розвитку і відродження регіонів. Кордон все більшою мірою не є обмеженням регіоналізації. Навпаки, він стає фактором появи нових регіонів (рис. 2.1). З огляду на фактор кордону в останні десятиліття створюються єврорегіони, значний вплив на економічний розвиток справляють прикордонні регіони. Інтернаціоналізація соціально-економічних процесів призводить до нових форм взаємодії в рамках історичних кордонів, що потребує розвитку міжнародних відносин локального характеру за межами існуючих державних кордонів.

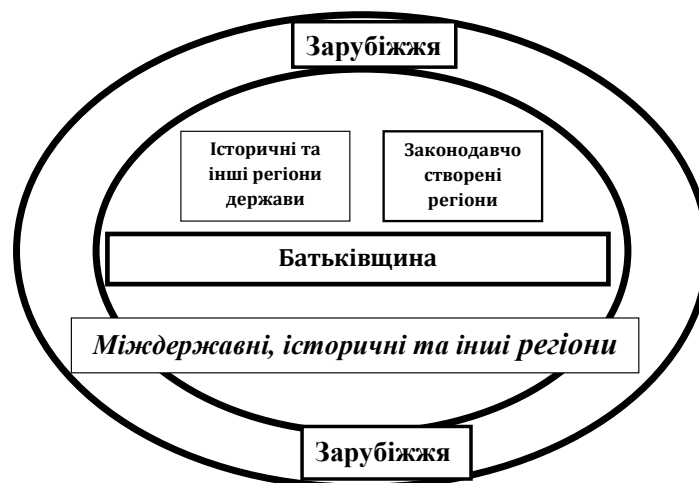


Рис. 2.1. Формотворчі процеси в регіональній економіці (розроблено авторами)

Різноманітність регіонів у систематизованому вигляді певною мірою розкрив О. Уевер, який виокремив три види: мікрорегіони, транскордонні і міждержавні регіони⁵. До перших він відносить внутрідержавні території; транскордонними вважає території громад сусідніх держав, які розвивають співробітництво з широкого кола питань на рівні громадян і влади; міждержавні включають інтеграційні міждержавні об'єднання.

Посилення ролі регіональних факторів у розвитку людства позначаються терміном «регіоналізація». Він може трактуватися в оперативному сенсі як локальний процес або цілеспрямована діяльність, а в об'єктивному – як результат перерозподілу глобального простору за територіальною ознакою або за економічними, територіальними, політичними та іншими інтересами. Економісти найчастіше досліджують регіоналізацію в аспектах поділу території на регіони або розподілу засобів (як правило, фондів) між окресленими територіями. У плані розробки економічної політики ідеї регіоналізації можуть використовуватися з метою вирішення проблем, які виникли на певній території і потребують зміни центрів концентрації ресурсів. Як зазначає Н. В. Мирна, «регіоналізація часто розуміється як процес послідовних змін у територіальному поділі країни та його законодавчому закріпленні, для якого характерними ознаками виступають деконцентрація, розподіл повноважень всередині єдиної політичної системи та децентралізація»⁶.

Дослідження проблематики регіонів з усвідомленням наявності великого різноманітності територіальних типів потребує визначення для кожного з них сенсу, що притаманний саме йому. Оскільки процеси локалізації відбуваються у різних сферах, повинні з'ясуватися відповідно їхні змістовні наповнення і ефективні форми вияву. Як звертає увагу І. Петшик, аналізуючи практику ЄС, «термін «регіон» має бути у кожному випадку ретельно описаний, тому що немає дефініції, що відповідає величезній різноманітності існуючих у Європейському Союзі структур регіонального типу»⁷. Термін «регіон» може означати як структуру федеративної держави, так і блоки, що мають політичну, адміністративну і фінансову автономію. Прикладом останньої може бути Бельгія, яка поділяється на три регіони – Брюссельський столичний, Валлонію і Фландрію. Регіонами вважаються також як історичні, географічні та культурні території (Баварія і Фландрія), так і виокремленні за адміністративними або політичними критеріями простори (більшість німецьких і австрійських земель). Серед економістів поширено використання терміна «регіон» до умовно заданого простору (наприклад, область південно-східної Ірландії), а іноді він стосується просторів, що не мають спільних кордонів (наприклад, так звана

⁵ Wæver O. Region in the Making – A Blueprint for Baltic Sea Politics / O. Wæver, P. Joenniemi // *The Baltic Sea Region: Conflict or Co-operation? Region-Making, Security, Disarmament and Conversion*. – Kiel, 1991. – P. 23–24.

⁶ Мирна Н. В. Сучасні тенденції регіоналізації та їх роль в європейських інтеграційних процесах [Електронний ресурс] / Н. В. Мирна // *Державне будівництво*. – 2013. – № 1. – Режим доступу : nbuv.gov.ua/j-pdf/DeBu_2013_1_34.pdf.

⁷ Pietrzyk I. I. *Polityka regionalna Unii Europejskiej i regiony w państwach członkowskich* / I. I. Pietrzyk. – Warszawa : Wydawnictwo Naukowe PWN, 2000. – S. 213–218.

європейська квадрига, що включає Баден-Вюртемберг, Каталонію, Ломбардію і Рона-Альпи).

Варто зазначити, що у літературі, особливо в адміністративній практиці, вживається також поняття «регіоналізм». Воно подається іноді як синонім регіоналізації. Однак до останнього регіоналізм має віддалене, скоріше протилежне відношення. За узагальненням Н. В. Мирної, «регіоналізм» відноситься до практики перерозподілу певних владних повноважень центрального уряду з метою надання територіальним інституціям проміжного статусу між центральним та місцевим рівнями; «регіоналізація» відноситься до процесу, за допомогою якого центральні політичні та адміністративні інституції відповідають на регіональні вимоги. Можна припустити, що регіоналізм походить з периферії, а регіоналізація є відповіддю на це з боку центру»⁸. Точніше цей термін сформулював Я. Г. Машбіц, який визначає «регіоналізм» як факт існування в країні районів зі значними природними, господарськими, соціальними та етнокультурними розбіжностями. Але найважливішим у регіоналізмі є те, що населення того чи іншого району усвідомлює, що він – їхня батьківщина. Мешканці того чи іншого району тісно в економічному й насамперед духовному та культурному аспектах нерозривно пов'язані з ним»⁹.

Розглядаючи регіоналізм в українському суспільстві, можна констатувати, що він відображає усвідомлення населенням окремих територій їх значення в економічному розвитку, але ще більшою мірою – потребу збереження культурної і духовної спадщини та її подальший розвиток. Проте у жодному разі неприпустимо допускати перекося між цими факторами, коли абсолютизується одна з них, а тим більше звеличується. Прикладом негативних наслідків такої «місячковості» можуть бути луганський і особливо донецький регіони, колишнє керівництво яких поширювало міф, що регіональний валовий регіональний продукт перерозподіляється республіканським урядом іншим регіонам і це призводить до зниження життєвого рівня місцевого населення. Незважаючи на те, що насправді із державного бюджету ці області отримували найбільші дотації збитковим підприємствам, такі реалії замовчувалися. Зрештою, такий «регіоналізм» став однією з головних причин сепаратизму.

Варто зазначити, що практично у кожному регіоні можуть знайтися фактори для формування сепаратизму. Для того, щоб унеможливити їх дію, має бути розроблений механізм здорової міжрегіональної конкуренції, який балансується співробітництвом і взаємодопомогою. Натомість значну увагу треба приділити питанням задоволення культурних і духовних потреб населення регіону на індивідуальному рівні

Регіоналізація – термін, що може мати також глобальний контекст. Мова йде про утворення інтеграційних угруповань країн, які мають, як правило, територіальну близькість і переслідують мету активізації процесів

⁸ Мирна Н. В. Сучасні тенденції регіоналізації та їх роль в європейських інтеграційних процесах [Електронний ресурс] / Н. В. Мирна // Державне будівництво. – 2013. – № 1. – Режим доступу : nbuv.gov.ua/j-pdf/DeBu_2013_1_34.pdf.

⁹ Чистобаев А. И. Регионоведение : учеб. для вузов / А. И. Чистобаев. – М. : Гардарики, 2000. – С. 27.

економічного розвитку на основі уніфікації законодавства та ліквідації адміністративних обмежень на переміщення товарів, капіталів та робочої сили. Україна є членом багатьох регіональних об'єднань. Нині значного поширення набули зони вільної торгівлі. Україна уклала угоди про вільну торгівлю з Європейською асоціацією вільної торгівлі (ЄАВТ), країнами СНД, а також з Чорногорією, Македонією, Грузією, Азербайджаном, Узбекистаном, Таджикистаном, Туркменістаном. Нині створюється зона вільної торгівлі між Україною і ЄС.

У публічному праві проводиться чітке розрізнення між поняттям регіоналізації, що стосується виключно районованих держав, і поняттям децентралізації, яке використовується в управлінні нерайонованими державами. З метою уніфікації цих порівнянь доцільно розрізнити законодавчу й адміністративну децентралізацію. Допустимо також виділення політичної децентралізації, яка може розвиватися у міждержавних відносинах у географічному регіоні, та адміністративної – у країнах.

ТЕТЯНА КУХАР

ПОСТКРИЗОВІ СТРАТЕГІЇ КОМПАНІЙ НА СВІТОВОМУ РИНКУ ТУРИСТИЧНИХ ПОСЛУГ

Всім туристичним компаніям необхідно думати про майбутнє і розробляти довготривалі стратегії, які дозволили б оперативно реагувати на змінні умови ринку. Кожна компанія повинна знайти свій стиль роботи, що найкраще відображає специфіку умов, можливостей, цілей і ресурсів.

Актуальність вибраної теми дослідження – обумовлена тим, що правильна розробка стратегії відіграє ключову роль в діяльності туристичної компанії. По-перше, забезпечує керівні методологічні принципи, що передбачають орієнтацію стратегії компанії на потреби найважливіших груп споживачів. По-друге, стратегія надає вихідні дані для розробників стратегічного плану, допомагаючи виявити привабливі можливості ринку і дозволяючи оцінити потенціал фірми. Нарешті, в рамках кожного окремого підрозділу компанії стратегія дозволяє розробляти алгоритм виконання ключових завдань.

Під посткризовою стратегією суб'єктів туристичної діяльності слід розуміти комплексну програму антикризових заходів, спрямованих на здійснення місії (генеральної мети) підприємства і досягнення його множинних цілей.

Від конкретних планів і програм підприємства стратегія відрізняється практичною спрямованістю на виконання місії підприємства та орієнтацією на використання його переваг.

Розробка антикризової стратегії – процес дуже трудомісткий. Стратегія діяльності туристичного підприємства орієнтує його на успіх; допомагає підприємцеві зрозуміти суть турбізнесу, визначити своїх конкурентів, поста-

чальників і покупців; привчає до чіткого вирішення поставлених завдань; значно підвищує шанси не тільки вижити, а й ефективно працювати за умов невизначеності зовнішнього середовища.

Центром розробки стратегії діяльності підприємств є визначення мети та ранжування цілей. Під метою розуміється досягнення високого рівня якісних і кількісних показників, до яких повинно прагнути підприємство. Яким би не було формулювання стратегічної мети, в ньому завжди міститься бажаний обсяг прибутку, одержання якого забезпечується доходом.

Теорія і практика підприємницької діяльності виокремлюють три види базових антикризових економічних стратегій: виживання, стабілізація та розвиток. Кожна з цих стратегій визначається рівнем досягнутої (запланованої) рентабельності та життєвим циклом товарів (послуг).

Стратегія виживання характерна для підприємств, які перебувають у кризовому стані через збитковість. Для виходу зі стану збитковості стратегія виживання в порядку захисту повинна передбачити заходи, спрямовані на одержання прибутку в найкоротший термін. При цьому вирішуються такі завдання: що запропонувати ринкові туристичних послуг, а від чого відмовитись, які функціональні стратегії використовувати для переходу до рентабельної діяльності. Тому при розробці економічної стратегії, спрямованої на вихід підприємства із кризового стану, необхідно провести таку роботу:

- переглянути маркетингову політику як основу пошуків додаткових можливостей збільшення обсягів реалізації товарів і послуг;
- організувати діяльність на засадах логістики;
- створити умови для жорсткої економії витрат;
- удосконалити методи управління і провести, за необхідності, радикальні кадрові зміни;
- визначити критичні для підприємства обсяги комплектування і реалізації турпродукту та надання окремих послуг.

Стратегія стабілізації є наступально-захисною. Вона використовується в умовах коливання прибутковості підприємства від збитковості до рентабельності і навпаки. Для здійснення стратегії стабілізації необхідно:

- ощадливо використовувати ресурси, щоб якнайшвидше стабілізувати рентабельність, щонайменше на досягнутому рівні;
- домогтися позитивних зрушень у реалізації турпродукту та розширенні ринків збуту з орієнтацією на швидке пожвавлення діяльності;
- обґрунтувати програму фінансової стабілізації підприємства шляхом вишукування ефективних внутрішніх і зовнішніх джерел інвестування інноваційної діяльності.

Найбільш поширеними в практиці туристичного підприємництва є стратегії розвитку, пов'язані з оновленням туристичного продукту на якісно вищому рівні, розширенням ринку туристичних послуг підприємства та використанням нових технологій обслуговування туристів.

Отже, обґрунтування та реалізація антикризової стратегії підприємства охоплює організацію стратегічного передбачення, яке вимагає систематичного удосконалення методів розробки нових та ефективного коригування чинних

стратегій, що потребує високого професіоналізму як розробників, так і виконавців стратегічних рішень.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ:

1. Бицько О. С. *Методика макрорегіональних досліджень туристичного ринку // Моделі забезпечення сталого розвитку світового господарства: економіка, фінанси та право. Збірник матеріалів XI міжнародної науково-практичної конференції 30 травня 2014 року. – С. 186–188.*

2. Дядечко Н. Г. *Економіка туристичного бізнесу : навч. посібник. – К. : Центр навч. л-ри, 2009. – 224 с.*

3. Ортинська В. В. *Значення узагальнюючого аналізу при визначенню антикризової стратегії // Фінанси України – 2014. – № 8. – С. 42–49.*

4. *Disaster Risk Management for Coastal Tourism Destinations Responding to Climate Change. A Practical Guide for Decision makers. United Nations Environment Programme, 2014. – 120 p.*

ВЛАДИСЛАВ КУЩАН

ПРОБЛЕМИ ЕКСПОРТУ УКРАЇНСЬКОЇ ГОТОВОЇ ПРОДУКЦІЇ НА СВІТОВИЙ РИНОК

Тільки півтора десятки вітчизняних підприємствам мають право експортувати продукцію тваринного походження в Євросоюз. *Сім підприємств постачають рибу, п'ять – мед і стільки ж підприємств продукти птахівництва. Треба враховувати те, що на відміну від рослинницької, тваринницька продукція, особливо необроблена, і живі тварини стоять на вищому щаблі ризику. Тому до цього товару найсуворіші вимоги. В даному сегменті Україна поки займає проблемну позицію. За словами Башинського, українські підприємства хочуть здійснювати експорт яловичини, який здійснюватиметься паралельно з поставками в Європу молока і молочних продуктів. Таких молокопереробних підприємств уже п'ять, зазначив заступник голови Держветфітослужби. З них три витримали європейські вимоги, тобто, отримали позитивні висновки перевіряючих.*

Анатолій Гриценко [2] наголошує, що перехід до експорту готової продукції сприятиме створенню робочих місць, розвитку освіти та нових технологій та стимулюватиме розвиток економіки. За його словами, міністерство аграрної політики насправді перетворилося на міністерство зернової політики, тобто ми не аграрну продукцію виробляємо з доданою вартістю, робочими місцями, а експортуємо зерно. Так діють колонії. Лише коли замість зерна чи молока будемо експортувати готовий продукт – борошно, макарони, йогурти, повидла, – тоді будуть робочі місця, розвиватиметься аграрна освіта в університетах і з'являтимуться нові технології. Експорту готової продукції в ЄС для України поки недоступний.

Зараз постає питання про запровадження тимчасових експортних мит на певну сировинну продукцію, наприклад залізну руду. Такі заходи потрібні для розвитку та захисту певних галузей. Нам необхідно конвертувати сировинну економіку в економіку, орієнтовану на випуск готової продукції. Крім того, державі потрібні фінансові джерела для наповнення бюджетів розвитку, надання здешевлених кредитів, побудови інфраструктури, фінансування капітальних видатків. Одним із таких джерел можуть бути тимчасові експортні мита на сировину. В даному випадку є законодавчі проекти, що будуть скеровані на скасування імпортного мита на устаткування та обладнання, яке використовується у виробничому процесі, та сировину.

Середня ставка ввізного мита в ЄС для одягу, хутра та виробів із хутра становить 9,2% від митної вартості товару. Уже в перший рік дії Угоди про асоціацію ставка зменшується для України до 0%. Аналогічна ставка для виробів зі шкіри – 6,7%. Уже через рік ставка впаде до рівня, нижчого ніж 4%, зменшуючись кожного наступного року приблизно на 1 п.п. До нуля ставка впаде за 5 років.

За експертними оцінками, від 65% до 90% експорту одягу та взуття з України до ЄС у минулі роки здійснювалося за схемами толінгу – переробки давальницької сировини, коли підприємство продавало не готову продукцію до ЄС, а послугу з її виготовлення. Обнулення мит дозволить збільшити оплату цих послуг і поліпшить умови для експорту української продукції [1].

Аналогічні мита на європейську продукцію в Україні також будуть зменшені до нуля за 5 років, що призведе до поступового зростання конкуренції на внутрішньому ринку – підприємства матимуть час на адаптацію виробництва під вищі стандарти якості.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ:

1. Соціально-економічне становище України за січень–лютий 2015 рік. [Електронний ресурс]: <http://socportal.info/2015/01/31/eksportu-gotovoyi-produktsiyi-v-yes-dlya-ukrayini-poki-nedostupnij.html>.

2. Україна повинна експортувати готову продукцію, а не сировину. [Електронний ресурс]: http://grytsenko.com.ua/news.html?g=0&print_this=1.

MARIA LYZUN

THE CONCEPTS OF OPTIMAL AND COMMON CURRENCY AREAS IN THE CONTEXT OF REGIONAL MONETARY INTEGRATION

Actuality. Mediating all international economic relations of the subjects of the world economy, foreign exchange relations are experiencing profound qualitative changes together with the sphere of international production, services, investment.

Monetary integration and the forms it takes, usually associated with regional economic integration and the emergence of regional currencies.

One of the most difficult practical problems concerns the process of transition to full monetary integration. The debate between «monetarists» and «economists» about strategy and the timing of further steps toward monetary union has dealt largely with this interim stage. [1].

But nevertheless monetary integration leads to positive effects, if there are sufficient conditions. In a path-breaking paper, Rose (2000) used an augmented gravity equation to show that trade between countries sharing the same currency is much larger than trade between other pairs of countries. His crosssectional regression results imply that the bilateral trade between two currency-union countries is, on average, 3.35 times as large as the bilateral trade between other countries. In language used hereafter, the trade raising effect of a currency union is 235 per cent, and this is additional to the most obvious trade-raising effect of a currency union – the complete suppression of exchange-rate variability [2].

The Goal of the research is summarising of the theoretical concepts of Optimal and Common Currency Areas for the political practices of the monetary integration.

The Results. Conditions necessary for effective currency (monetary) integration are considered in the theory of optimal currency area (OCA). Optimum currency area implies the existence of fixed rate between currencies and a limited range of floating exchange rates against the currencies of other countries.

The optimum currency area theory tries to answer an almost prohibitively difficult question: what is the optimal number of currencies to be used in one region. The difficulty of the question leads to a low operational precision of OCA theory. It is possible to distinguish two major streams of the optimum currency area literature. The first stream tries to find the crucial economic characteristics to determine where the (illusionary) borders for exchange rates should be drawn (1960 s–1970 s). The second stream (1970s-till now) assumes that any single country fulfills completely the requirements to make it an optimal member of a monetary union. As a result, the second approach does not continue in the search for characteristics, identified as important for choosing the participants in an optimum currency area. This literature focuses on studying the costs and the benefits to a country intending to participate in a currency area. The costs and benefits are compared and the question of participating in monetary union becomes largely an empirical problem. Later on, OCA literature takes into account the «Lucas critique», endogeneity of the optimum currency area criteria and modern macroeconomic theories. [1]

An Optimum Currency Area fall within the ambit of currency unions. An OCA, using Mundell's definition is 'a domain within which exchange rates are fixed'. By this definition, Common Currency Area (CCA) would be a step further with the adoption of a single common currency among members of the currency union. Several structural preconditions have been cited as being necessary for an OCA. [1]. The main factors influencing common currency areas are depicted on Figure 1.

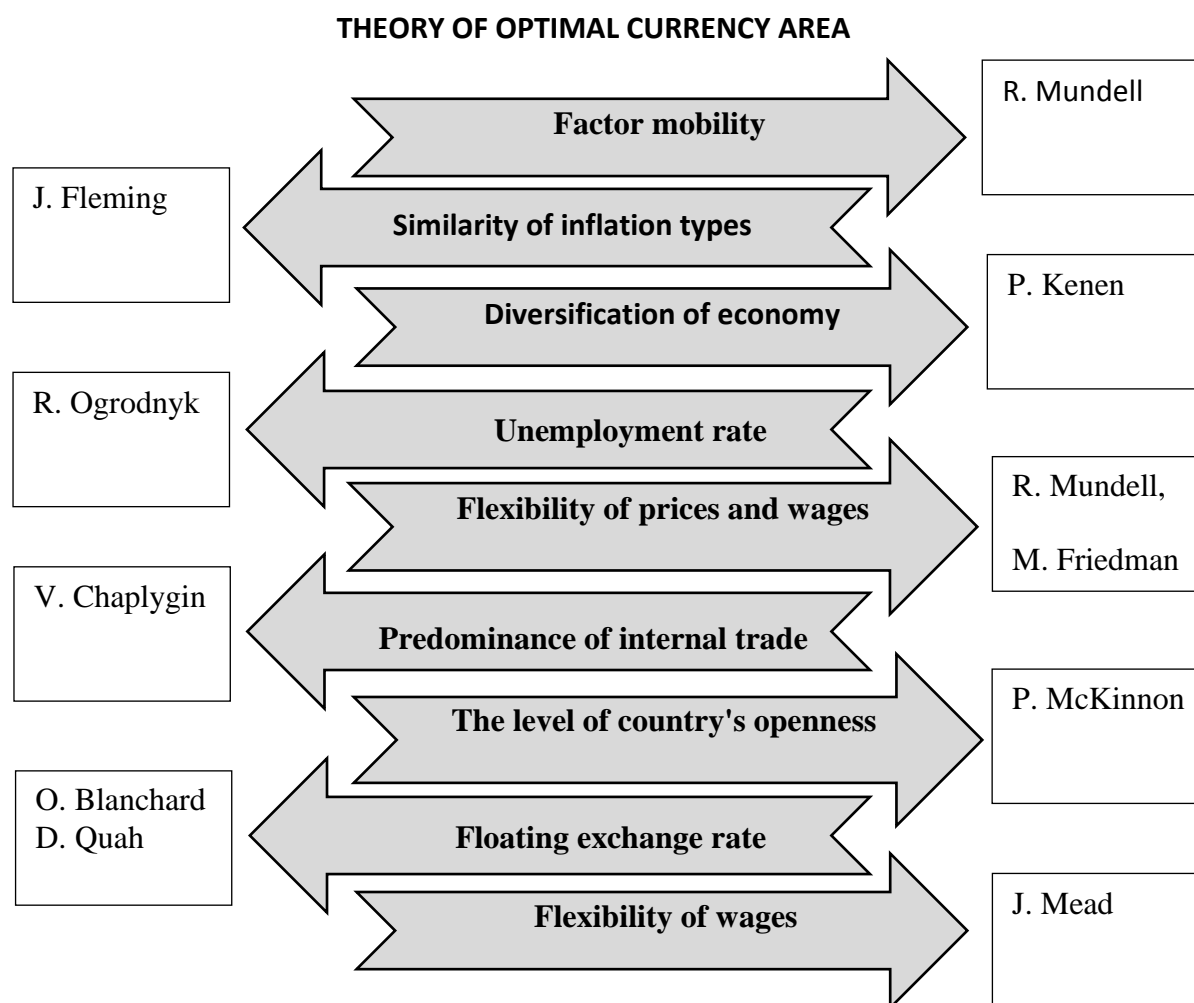


Figure 1. Main factors and researchers of the theory of optimal currency area

The ideas of OCA and CCA found their practical implication in the forms of regional currency areas (RCA). Regional currency areas originated from various roots such as historical, «existential», economic and especially political reasons. The importance of political factors can be found e.g. in the process of creating an independent Germany in 1871 (as well as in 1990, when east and west part Germany were unified) and many other states (e.g. Switzerland and Italy). So-called existential reasons were characteristic of the group of geographically small countries (El Salvador, Kiribati, Liechtenstein, Monaco, Nauru and Vatican), where the acceptance and the legalization of the foreign trade partner currency were a necessity. For the sake of completeness, there are also states, where more than one currency circulates within its borders. These are e.g. Hong-Kong and Macao. The best known and economically strongest is certainly the European Monetary Union (EMU) founded in a cashless form in 1999 [1].

Empirical work on the optimality of a European monetary union has dealt with four issues. A large body of work has sought to assess the cost to European countries of giving up exchange rate changes by measuring the co-variation of the exogenous shocks affecting those countries and thus the extent to which those countries (or subsets of those countries) are subject to symmetric or asymmetric shocks. Another

body of work has tackled the same question by examining the degree of domestic diversification in European countries or decomposing output shocks into those that are place-specific and those that are industry-specific. A third body of work has looked at the role of labour mobility in international and inter-regional adjustment. And there is now a rapidly growing literature on the ways which a monetary union might itself affect the size and nature of exogenous shocks, the extent of labour mobility, and so on [2].

But EMU is not only the single example of existing monetary union. Figure 2 provides a survey of other non-European regional monetary unions.

Monetary union	Currency	Central Bank
Eastern Caribbean Currency Union (1950)	Eastern Caribbean dollar (is pegged to the USD, prior 1976 it had been pegged to GBP)	Eastern Caribbean Currency Authority (1950–1982); Eastern Caribbean central bank (1983)
Central African Economic and Monetary Community (1945)	Central African CFA franc (it has been pegged to FRF and now to EUR)	Banque des États de l’Afrique Centrale
West Africa Economic and Monetary Union (1945)	The West African CFA franc (it has been pegged to FRF and now to EUR)	Banque Centrale des États de l’Afrique de l’Ouest

Figure 2. Monetary Unions out of Europe

Conclusions. Current trends indicate an increase in the intensity of the process of monetary integration. The number of integration organizations and participating countries is increasing. This changes the importance of the various forms of integration, and the forms themselves. Keeping these trends in the long term can lead to significant changes in the global financial system.

It should be noted that the monetary integration of the EU was the logical culmination of a long-term process and in the framework of EMU monetary and economic components are interrelated and interdependent. Not all associations are so efficient in their process of monetary integration, in particular due to the fact that it significantly limits the ability of the most simple methods to regulate the financial policy of the country. Many initiatives for monetary unions for a long time remain under negotiation. In this case, the purpose of association should be clearly understood, and if such an event is not economically justified, or require large losses and changes than can bring benefits, it may be more productive to work on a more appropriate level of development of the country’s form of integration. Since joining the monetary union requires a significant effort to improve the economic system, in particular the functioning of most of the market economy, efficient use of resources and levers of state regulation of economy, it is worth to start from lower forms of integration, such as customs unions and common markets. Moreover, in order to move to more serious form of integration, the existing integration must meet the requirements of effective functioning.

REFERENCES

1. *Obiyathulla Ismath Bacha A common currency area for ASEAN? issues and feasibility Applied Economics, 2008, 40, 515–529.*
2. *Peter B. Kenen (2002) Currency Unions and Trade: Variations on Themes by Rose and Persson DP/2002/08 Discussion Paper Series.*
3. *Horváth Roman, Luboš Komárek (2002) Optimum Currency Area Theory: A Framework for Discussion about Monetary Integration. – Warwick Economic Research Papers.*
4. *Willett, TD (2002). Crying for Argentina, The Milken Institute Review, 2 nd Quarter, 50–59.*
5. *Tavlas, GS (1993). The ‘New’ Theory of Optimum Currency Areas. The World Economy, 16(6), 663–685.*

МАР'ЯНА ЛІФАНОВА

КЛЮЧОВІ ПОЛОЖЕННЯ «НОВОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ГЕОГРАФІЇ» ПОЛА КРУГМАНА

У світовій економіці відбуваються якісні зміни, пов'язані з глобалізацією, нерівномірності розвитку, посилення боротьби між тенденціями формування однополярного та багатополярного світу, загостренням конкурентної боротьби між країнами, містами, компаніями.

Фактично мова іде про виникнення нової економічної географії – як у сенсі нових тенденцій розміщення економічної діяльності, так і частині виникнення нових галузей і напрямків самої економічної географії як науки. Оскільки, зараз фактично відбувається підриг традиційних економічних засад категорій «місце розташування» та «економічний простір». Вони вже не можуть сприйматися як щось фіксоване та незмінне. Це сприяло розвитку нових теорій та моделей розвитку економічної географії [1, с. 6].

В останнє десятиліття в економічній науці, та особливо в економічній географії, обговорюється новий конструктивний напрямок, який створив американський професор Пол Кругман. В 2008 році він отримав Нобелівську премію по економіці. Офіційна версія – за внесок у дослідження структури торгівлі і розміщення центрів економічної активності. Фактично ж Нобелівську премію П. Кругман отримав за нову теорію міжнародної торгівлі і «нову економічну географію». Ця теорія була викладена ще у 1991 році в праці «Зростаюча віддача і економічна географія», де П. Кругман запропонував математично строгий підхід, що дозволяє одночасно моделювати і товарні потоки, розміщення виробництва і споживачів в просторі. Сформульована ним модель отримала назву «центр-периферія» [2].

У праці «Зростаюча віддача і економічна географія» (1991 р.) П. Кругман пояснює причини урбанізації світової економіки, доводив, що масштабне виробництво і боротьба за зниження транспортних витрат зумовлює

концентрацію населення в мегаполісах, що, своєю чергою, стимулює економічний розвиток та поляризацію простору, зокрема, поділ регіонів на високотехнологічні «основні зони» та менш розвинену «периферію».

Основою «Нової економічної географії» є концепція регіонального розвитку «ядро – периферія», тому що в її основі лежить припущення про повне переміщення кваліфікованих трудових ресурсів з сільськогосподарських територій до окремих центрів концентрації виробництва внаслідок зростання економії масштабу, скорочення міжрегіональних транспортних витрат та збільшення частки національного доходу, що йде на споживання продукції промислового виробництва.

У той же час «Нова економічна географія» має суттєвий недолік: висновки теорії П. Кругмана орієнтуються в основному на історію та сучасні реалії Сполучених Штатів та країн Західної Європи. Даний підхід обумовлює недостатність теоретичної і практичної спрямованості досліджень в рамках «Нової економічної географії» особливостей регіонального розвитку країн пострадянського перехідного типу, залишаючи значний простір для аналізу та вирішення проблем територіальної диференціації у вищезгаданих країнах [3, с. 51].

У термінології П. Кругмана, виникає «ядро», куди зрештою стікаються капітал і фахівці-професіонали. Мережеві взаємодії, у тому числі між окремими індивідуумами і фірмами, прискорюють впровадження інновацій і приводять до швидкого розвитку колосальної економічної агломерації, таких як Силіконова долина. Виникнення подібних кластерів нерідко пояснюється історичною випадковістю. За П. Кругманом розвиток кластерів є закономірним, зокрема розділення економічного простору на розвинений протестантський «промисловий північ» і периферійний католицький «південь», що спостерігається як в окремих країнах, так і в глобальному масштабі [4, с. 48].

З цього ж положення витікає ще один цікавий наслідок, а саме – це все має тенденцію до дезурбанізації або поступового зсуву центрів економічної активності. Чи ця тенденція буде переважаючою чи ні залежить від багатьох чинників, зокрема від того, чи:

- зможуть компанії отримувати на новому місці ті самі «зростаючі скалярні доходи», пов'язані із зростанням масштабу виробництва та економією на транспортних витратах;

- зможуть компанії утримати ззовні «ядра» кваліфіковані кадри;

- нададуть регіональні органи влади цим компаніям певні преференції.

Зрештою в колись периферійній економіці можуть виникнути нові промислові кластери, як це було в Японії, Південній Кореї і сьогодні відбувається в Китаї. Тобто розвиток економіки за принципом «центр-периферія» стає неминучим.

Отже, заслуга П. Кругмана в тому, що він не просто пояснив всі ці складні тенденції в світовій і регіональній економіці, але і розробив моделі, що дозволяють оцінити вклад кожного чинника, що визначає рівновагу локальної і глобальної економічної активності. Кругман також зміг замінити метафори моделями, які створюють основу для аналізу економічних процесів.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Андерсон В. М. Неоекономічні виклики глобалізації: нова економічна географія / В. Андерсон // Вісник Одеського національного університету. – Серія «Економіка, Том 14, Вип. 15. – 2009. – С. 5–13.
2. Krugman P. *Increasing Returns and Economic Geography* / P. Krugman // *Journal of Political Economy*. – 1991. – ol. 99. – № 3. – P. 483–499.
3. Криворучко М. Ю. Аналіз міжрегіональної диференціації соціально-економічного розвитку в Україні в рамках «нової економічної географії» / М. Криворучко // *Бізнес Інформ*. – № 3. – 2015. – С. 50–55.
4. Мельник М. І., Лещух І. В., Синютка О. М. Вплив регіональної метрополії на структуру простору: центр-периферійний вимір [Текст] / М. Мельник, І. Лещух, О. Синютка // *Соціально-економічні проблеми сучасного періоду України*. – 2013. – Вип. 2(100). – С. 46–60.

ІГОР ЛІЩИНСЬКИЙ

ЕВОЛЮЦІЯ ПАРАДИГМИ ПОЛЮСІВ ЗРОСТАННЯ

Актуальність. Сучасний розвиток світового господарства характеризується діалектичною єдністю двох, здавалося б кардинально протилежних, тенденцій: глобалізації і концентрації (так званий «глобальний парадокс»). В умовах глобалізації виробництву не обов'язково розташовуватись поруч із кінцевим споживачем, адже із розвитком телекомунікацій та транспортної інфраструктури, географічна віддаленість вже не є перешкодою при здійсненні міжнародних економічних відносин – так звана економія від глобалізації (англ. *economy of globality*). Проте з іншого боку, конкурентні переваги за теперішніх умов виникають переважно на локальному рівні – більша поінформованість про структуру споживчого ринку, наявність ділових контактів, краща репутація, миттєве реагування на зміни в попиті – цього віддалені конкуренти не можуть досягнути. Тобто протилежним феноменом виступає економія від концентрації та близькості економічних контрагентів (англ. *economy of proximity*).

Нерозривна єдність тенденцій інтернаціоналізації і регіоналізації («глокалізація»), інтеграції і фрагментації («фрагмеграція») визначають архітектуру світової економіки в просторі, викликаючи гравітаційні процеси, що формують агломераційні альянси як виробників, так і споживачів. Під впливом центробіжних та відцентрових сил виникають стійкі агломераційні «полюси зростання», решта ж території залишається аграрною «периферією» та змушена виконувати роль «транзитних пустель».

Метою дослідження є систематизація теоретичних концепцій, що пояснюють формування, функціонування та трансформацію стійких центрів економічного розвитку.

Результати. Теорія полюсів зростання (розвитку) була розроблена в 1950-х рр. французьким економістом Ф. Перру [1]. В її основі лежить уявлення щодо провідної ролі галузевої структури економіки і, в першу чергу, лідируючих галузей, що створюють нові товари та послуги. Центри і ареали економічного простору, в яких розміщуються підприємства провідних галузей, стають полюсами, які притягують до себе фактори виробництва, оскільки забезпечують найбільш ефективну їх експлуатацію.

Пізніше Ж. Будвіль [2] показав, що в якості полюсів росту можна розглядати не лише об'єднання підприємств галузей-лідерів, але і конкретні території (населені пункти), які виконують в економіці регіону функції генераторів інновацій та прогресу. Дане твердження набуло тепер нового розвитку після публікації праць Р. Флориди про креативний клас.

Таким чином, полюси росту можна трактувати як географічну агломерацію економічної активності чи як сукупність міст, які володіють комплексом розвинутого виробництва.

Х. Ласуен [3] деталізував уявлення про полюси економічного росту:

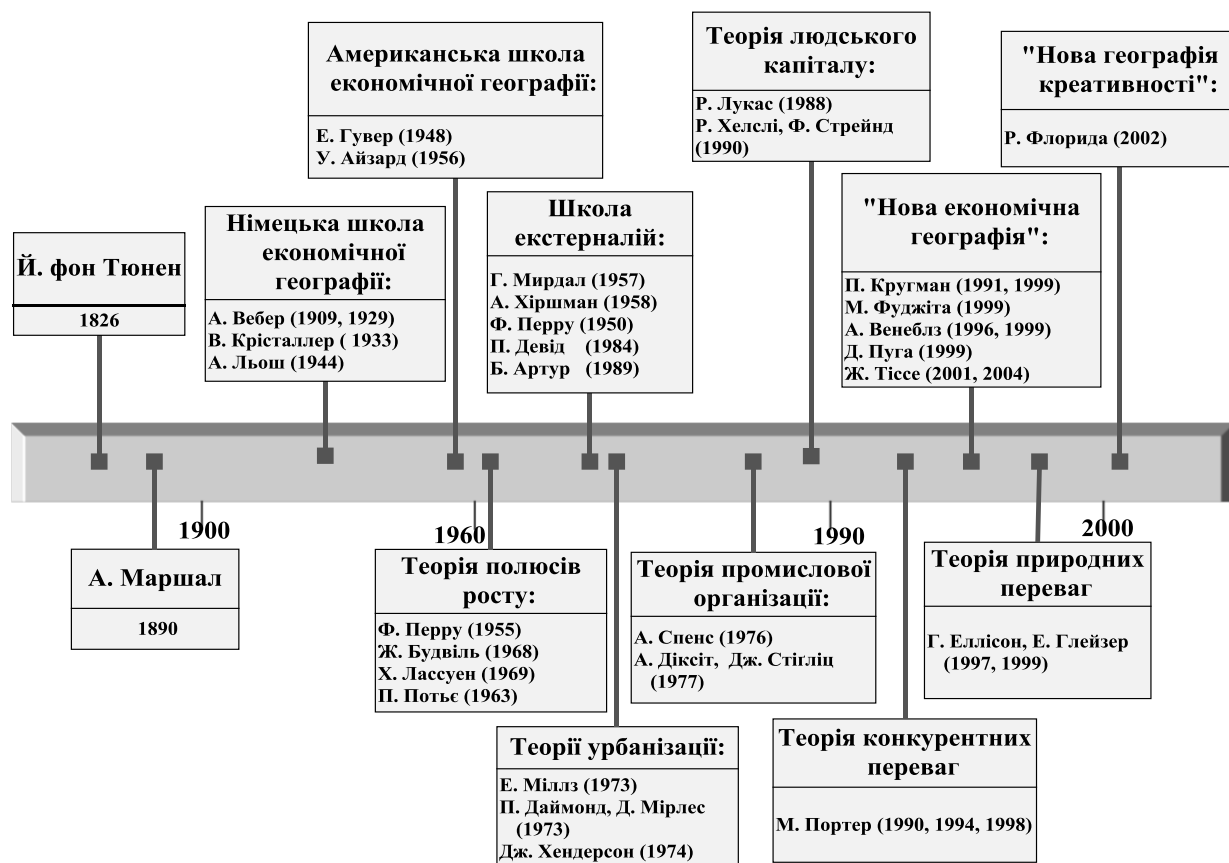
1. Полюсом росту може бути регіональний комплекс підприємств, які формують експорт регіону, а не просто провідну галузь;

2. Система полюсів і кожен із них зокрема ростуть за рахунок імпульсів, що породжені загальнонаціональним попитом, який передається через експортний сектор регіону;

3. Імпульс росту передається другорядним галузям, а також географічній периферії, завдяки ринковим зв'язкам між підприємствами.

Теорія полюсів росту отримала подальший розвиток в працях П. Потье [4] про осі розвитку. Основна ідея полягала в тому, що території, розміщені між полюсами росту і забезпечують транспортне сполучення, отримують додаткові стимули розвитку, завдяки зростанню вантажопотоків, поширенню інновацій, розвитку інфраструктури. Тому вони перетворюються в осі (коридори) розвитку, що визначають разом із полюсами росту просторовий каркас регіону.

Еволюцію вже згаданих та інших основних концепцій близьких до парадигми полюсів зростання можна простежити на рисунку 1.



Джерело: сформував автор

Рис. 1. Еволюція основних концепцій центрів територіального розвитку

Мабуть, найбільш цілісною сучасною парадигмою, що пояснює виникнення полюсів зростання, є концепція нової економічної географії (НЕГ), що сформувалась у 1991 році після публікації двох праць П. Кругмана «Increasing Returns and Economic Geography» [5] та «Geography and Trade» [6]. Цікаво, що основні положення, які характерні для НЕГ, були представлені в дослідженнях представників німецької школи економічної географії А. Вебера, В. Хрісталлера, А. Льоша ще на початку ХХ століття. Цей факт послужив приводом для дещо іронічної фрази Пітера Нірі в Журналі економічної літератури: «Нова економічна географія уже підстаркувата.» [7]. Але заради справедливості, необхідно зазначити, що концепція НЕГ еволюціонувала від нової теорії торгівлі, а не від цих ранніх спроб пояснення агломерації.

Підводячи підсумок, можна виділити наступні гравітаційні сили, що впливають на утворення агломерації:

1. Доцентрові сили (англ. *centripetal forces*) – сприяють агломерації виробництва:

- позитивний ефект масштабу;
- низькі торгові витрати;
- ефекти розміру ринку (*backward and forward linkage*);
- агломерація ринку праці (особливо високо кваліфікованих робітників);
- інші переваги концентрації (близькість розміщення покращує обмін технологіями).

2. Відцентрові сили(англ. *centrifugal forces*) – викликають дисперсію:
- слабкий або й від’ємний ефект масштабу на виробництві;
 - високі торгові витрати;
 - немобільність деяких факторів (виробництво змушене розміщуватись там, де є наявності земля і природні ресурси, а іноді й робітники);
 - земельна рента (якщо фірми концентруються на одній території, то попит на землю зростає, підвищуючи земельну ренту);
 - інші недоліки концентрації (перенаселення, кримінал тощо).

Висновки. Із наведеного вище матеріалу можна зрозуміти наскільки бурхливо розвивається сучасна просторова економічна теорія. Недаремно саме П. Кругман – основний ідеолог і популяризатор концепцій такого стибу – удостоєний у 2008 році Нобелівської премії. З кожним роком процеси економічної агломерації стають все відчутнішими, тому щоб уникнути гіркої участі «транзитної пустелі» необхідно враховувати теоретичні та практичні рекомендації творців концепції нової економічної географії.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. *Perroux F. Note sur la notion de poles croissance (Translated by Mette Monsted, 1974) / Perroux F. // Economic Appliquee. – Vol. 1, 2. – 1955. – p. 307–320.*
2. *Bourdeville J. Problems of Regional Economic Planning / J. Bourdeville. – Edinburg: Edinburg University Press, 1968.*
3. *Lasuen J. On Growth Poles / J. Lasuen // Urban Studies. – 1969. –Vol. 6. – No. 2. – p. 137–161. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: usj.sagepub.com/content/6/2/137.short.*
4. *Pottier P. Axes de communication et developpement economique / P. Pottier // Revue Economique. – 1963. – Vol. 14. – s. 58–132. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://econpapers.repec.org/article/prsreveco/reco_5f0035-2764_5f1963_5fnum_5f14_5f1_5f407543.htm.*
5. *Krugman P. Geography and trade / P. Krugman. – Cambridge: MIT Press, 1991.*
6. *Krugman P. Increasing returns and economic geography / P. Krugman // Journal of Political Economy. – 1991. – Vol. 99. – p. 483–499.*
7. *Neary P. Of Hype and Hyperbolas: Introducing the New Economic Geography / P. Neary // Journal of Economic Literature. – 2001. – June. – p. 536–561.*

ОЛЕНА ЛЮТАК

КОНВЕРГЕНТНІ МЕХАНІЗМИ ІНСТИТУЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ ТУРИСТИЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Імплементация форм прояву транснаціоналізації туристичних індустрій здійснюється на основі системи відповідних механізмів. В умовах поглиблення глобалізації світового господарства, нарощення транснаціоналізації різних сфер економіки, в тому числі і туристичної галузі, та визначення ключових страте-

гічних напрямів щодо інституціоналізації міжнародного ринку туристичних послуг слід визначити ці механізми, їх класифікувати, дослідити функціональні особливості та інститути, що їх репрезентують на ринку туристичної бізнес-діяльності.

У технічних науках будь-який «механізм» – це система способів та інструментів, призначена для перетворення елементів декількох тіл в необхідні рухи інших складових. З економічного погляду, це послідовність станів, процесів, що визначають собою яку-небудь дію, явище. З позиції транснаціоналізації туризму вагоме місце займає визначення сутності організаційно-економічного механізму суб'єктів господарювання, оскільки він лежить в площині мікро діяльності підприємств, регулюванні і створенні економічних умов державою та поширенні взаємозв'язків між корпораціями у міжнародній туристичній індустрії. На думку Малицького А. А. організаційно-економічний механізм управління підприємством – це сукупність організаційних і економічних важелів (кожному з яких властиві власні форми управлінського впливу), що чинять вплив на економічні і організаційні параметри системи управління підприємством, що сприяє формуванню та посиленню організаційно-економічного потенціалу, отриманню конкурентних переваг та ефективності діяльності підприємства в цілому [1]. В системі міжнародних економічних відносин і транснаціоналізації зокрема, визначені елементи дають можливість сформувати інституційне забезпечення глобалізації. Основним елементом даного вектору є туристична компанія, яка уособлює мікрорівень бізнес-діяльності у сфері міжнародного туризму. На нашу думку характерними функціональними компетенціями цієї структури є створення середовища для виробництва уніфікованого продукту та посилення стандартизації продукування туристичних послуг, що дасть можливість реалізувати визначені конкурентні переваги та зайняти відповідну нішу на міжнародному ринку туристичних послуг, особливо коли мова йде про ТНК.

Механізми державного регулювання туристичною галуззю є складною, штучно створеною системою з визначеною структурою та взаємозв'язками. Адміністративний механізм державного регулювання туристичної галузі пронизує усі відносини у сфері державного регулювання і є сукупністю прийомів впливів, заснованих на використанні об'єктивних організаційних відносин між людьми та загально-організаційних принципів управління [2]. На нашу думку, держава, як інститут, що реалізує відповідний механізм, зближує національний ринок зі світовими стандартами і дає можливість зацікавленим корпораціям інвестувати у туристичну індустрію, створюючи тим самим мультиплікативний ефект щодо використання потенціалу і отримання економічних вигод. Сьогодні все більше ТНК нехтують регіональними та державними інтересами і намагаються максимізувати власну вигоду. Тому органам влади потрібно створювати чіткі механізми для захисту національних інтересів та просуванні дотичних до туризму галузей. Основні функціональні компетенції повинні бути спрямовані на зменшення диспропорцій між розвитком туристично-привабливих центрів (регіонів) та рештою території країни і представлення держави як цілісного туристичного об'єкту. З іншої

сторони держава є суб'єктом міжнаціонального права та входить до інституцій вищого рівня. У зв'язку із розширенням масштабів туристичної діяльності та переходом до впровадження організованих форм масового туризму виникла необхідність узгодження національних туристичних інтересів і розробки загальносвітових стратегій розвитку міжнародного туризму.

Любіцева О. О. виокремлює організаційно-управлінські функції з координації державної політики в сфері туристичного бізнесу задля сприяння розвитку внутрішнього туризму та участі в світовому туристичному процесі шляхом нормативно-правового та фінансово-економічного регулювання [3, с. 134]. Отже, держава, як інститут, що репрезентує регуляторний та організаційно-економічний механізм повинна забезпечити створення відповідного середовища для збалансованого розвитку і використання національних ресурсів та залучення інвестиційних коштів для розбудови туристичної індустрії.

Маркетингово-логістичний механізм інституційного забезпечення глобалізації туристичної діяльності ґрунтується на інформаційній складовій. У сучасних умовах постіндустріальної економіки інформаційна складова розглядається як один з найважливіших резервів підвищення функціонування всієї логістичної системи. Інформаційна логістична підсистема розглядається як організація процесу переміщення інтегрованих інформаційних потоків, які забезпечують здійснення прямих і зворотних зв'язків у процесі взаємодії суб'єктів цієї системи. Досконалість підсистеми інформаційного забезпечення, яка досягається за рахунок оптимізації циркулюючих на підприємстві інформаційних потоків, а також розробки і впровадження нових інформаційних технологій у практику господарської діяльності туристичних підприємств, є запорукою ефективності їх роботи і підвищення конкурентоспроможності [4, с. 16]. Ми вважаємо, що сьогодні відбувається тісна взаємодія між інститутами, що функціонують та регулюють міжнародний ринок туристичних послуг. Як наслідок відбувається конвергенція і самих механізмів, і функціонального наповнення інститутів, що використовують ці структури. Зокрема і держава, і наднаціональні органи створюють відповідне середовище для збалансованого використання потенціалу туристично-рекреаційної сфери на основі організаційно-економічного та регуляторного механізмів. Паралельно уряди країн створюють сприятливий інвестиційний клімат і відбувається залучення коштів у туристичну сферу на основі інвестиційних та фінансово-кредитних механізмів із долученням таких інституцій як банки, інвестиційні фонди та концерни. Але виключна роль починає належати саме транснаціональним корпораціям, які на основі значних фінансових ресурсів можуть пролобіювати свої інтереси серед урядів різних країн, мають достатній рівень управлінського досвіду для реалізації конгломератних рішень у поєднанні різних сфер обслуговування (страхування, транспортування, розміщення, розваги туристів) та реалізують усі можливі характери дії механізмів інституційного забезпечення в умовах глобалізації туристичної діяльності. Отже, зближення (конвергенція) різних механізмів у туристичній діяльності спричинене активізацією транснаціональних

корпорацій. Поглиблення диверсифікації туристичних послуг та зростання привабливості даного сектору відкривають нові функціональні можливості для інститутів, що вже мали місце у системі міжнародних економічних відносин. Функції можуть накладатися чи дублюватися, але основне завдання інститутів, що репрезентують механізми забезпечення глобалізації туристичної діяльності полягають у створенні оптимальних умов для розвитку бізнес-діяльності у сфері міжнародного туризму.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Малицький А. А. Організаційно-економічний механізм управління підприємством: сутність та структура / А. А. Малицький. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://intkonf.org/malitskiy-aa-organizatsiyno-ekonomichniy-mehanizm-upravlinnya-pidpriemstvom-sutnist-ta-struktura>.

2. Гостєва Н. П. Адміністративний механізм державного регулювання туристичної галузі України / Н. П. Гостєва // Державне управління: удосконалення та розвиток. – 2012. – № 12. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://tourlib.net/statti_ukr/gostjeva3.htm.

3. Любіцева О. О. Ринок туристичних послуг (геопросторові аспекти) / О. О. Любіцева. – К.: «Альтерпрес», 2003. – 436 с.

4. Короленко Н. В. Управління логістикою на туристичних підприємствах. Автореферат. – К., 2011. – С. 24.

ТАРАС МАРКІВ

МЕХАНІЗМ ІДЕНТИФІКАЦІЇ ЕКОНОМІЧНИХ БУЛЬБАШОК

На тлі того, що ні ФРС, ні економічні спільноти не передбачали фінансову кризу 2007–2010 рр. до цих пір залишається риторичним питання чи системні ризики можуть бути ідентифіковані до того, як вони створюють кризову ситуацію.

Надзвичайно актуальним є виклик створення механізму ідентифікації і попередження появи економічних бульбашок. До недавнього часу більшість монетарних регуляторів в світі визнавали, що труднощі ідентифікації економічних бульбашок обумовлені неможливістю збору і викладенні інформації в режимі реального часу, а також і в належній обробці цих даних.

Для початку, слід розуміти, в якому випадку потрібно реагувати на появу економічних бульбашок. З точки зору регуляторів, важливо попереджувати розвиток тих бульбашок, які несуть системні загрози і породжують валютні чи банківські кризи, викривляють інвестиційні мотиви та ефективну алокацію ресурсів в економічній системі, що підживлює ризики появи макроекономічної нестабільності на довгий період часу.

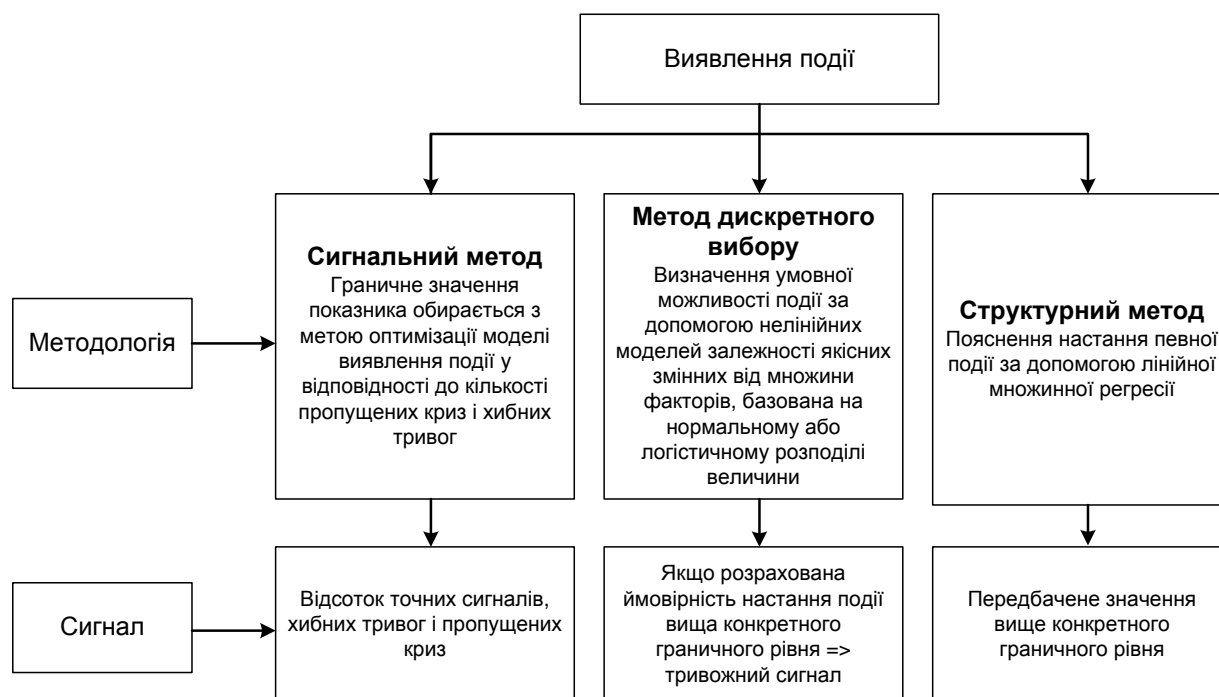
Рекомендації щодо удосконалення механізму ідентифікації та протидії розвитку економічних бульбашок можна розглядати в декількох площинах: розробка моделей раннього попередження появи економічних бульбашок, реалізація ефективної макро- та мікропруденційної політики, а також розширення і доповнення інструментарію статистичних служб.

Останні доробки економістів з даної проблематики висвітлюють процеси ідентифікації бульбашок за допомогою широкого спектру методів: від чисто статистичних до моделеорієнтованих, які пояснюють фундаментальні фактори руху цін.

Статистична методологія оцінки появи економічних бульбашок оснований на аналізі динамічних часових рядів. Наприклад, М. Бодро та О. Джен визначають ціновий бум як перевищення рухомого середнього трирічного цінового індексу певного граничного значення. Ключовим питанням цієї методики є визначення граничних рівнів цінової динаміки. Це може бути як вибір значення із множини стандартних відхилень або ж фіксоване значення певного граничного рівня.

Помітним позитивним зрушенням в намаганні ідентифікувати бульбашкові активи є дослідження, які використовують «квантильну методологію» (quantile methodology), яка базується на непараметричних квантильних регресіях, тобто визначенні ймовірнісного розподілу величини цінових змін (цінового індексу) за певних макроекономічних передумов. Базова гіпотеза цієї методології – ймовірнісний розподіл цінового індексу не є сталим протягом часу, а змінюється, приймаючи роль функції макроекономічного середовища. Попри те, що квантильний метод дозволяє аналізувати дисперсію значень та асиметрію розподілу цін на активи протягом певного періоду часу, він також приймає до уваги зміни макроекономічних фундаментальних факторів.

Моделі раннього попередження економічних бульбашок, які повинні бути невід'ємним елементом механізму протидії фінансовим дисбалансам, націлені на визначення макроекономічних факторів сприятливого середовища для появи бульбашок. Ці моделі повинні слугувати відправним пунктом для превентивних заходів забезпечення макроекономічної стабільності. Загалом, їх можна класифікувати за їх методологічною основою (див. рис. 1).



*Джерело: Papademos L., Stark J. Enhancing monetary analysis // ECB. – Frankfurt am Main. – 2010. – P. 316.

Рис. 1. Класифікація методів виявлення подій.

Сигнальний метод базується на встановленні граничних значень окремих індикаторів. Сигнал попередження виникає тоді, коли індикатор досягає зазначеного граничного рівня, причому встановлення цього рівня може бути як крайні значення розподілу величини. Важливо розуміти, що вибір критичного рівня впливатиме на кількість поданих тривожних сигналів. Так, за дуже низького рівня, флуктуації на ринку посилатимуть багато сигналів тривоги, а за дуже високого – кризові явища будуть непримітними для попередньої ідентифікації.

Метод дискретного вибору передбачає проведення регресійного аналізу задля оцінки можливості чи неможливості ідентифікації цінового буму за допомогою конкретних індикаторів. Слід зазначити, що метод дискретного вибору має як ряд переваг (можливість проведення тесту на статистичну значимість окремих змінних), так і недоліки, оскільки остання фінансова криза вислизнула з поля зору цього методу.

На нашу думку, монетарні органи регулювання повинні використовувати зазначені методи в комплементарний спосіб, тобто один повинен доповнювати інший.

Нами навмисне не зазначались конкретні індикатори, які могли б бути передвісниками появи економічних бульбашок, тому що це питання перебуває в центрі дискусій серед економістів. Проте, серед існуючих показників, доцільно було б розглядати обсяги кредитування, рівень левериджу, відношення резервів банків до їх кредитного чи депозитного портфелю індикаторами, які б могли попереджувати появу економічної бульбашки.

ІРИНА МИГАС
Науковий керівник:
К.е.н., доц. Комар Н. В.

ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА У ПРОВІДНИХ КРАЇНАХ СВІТУ

Державно-приватне партнерство (ДПП) на сьогодні є одним із найперспективніших інструментів соціального та економічного розвитку на регіональному рівні, ефективним засобом залучення коштів у спільні проекти державного та приватного секторів. Провідними країнами Європи, досвід державно-приватного партнерства яких вважають найефективнішим є Великобританія й Франція. Серед країн американського континенту найбільших успіхів у сфері співпраці держави і бізнесу досягли США.

В Європі перші випадки укладання угод державно-приватного партнерства були одноразовими. Проте у 1992 р. консервативний уряд Великобританії запровадив Ініціативу приватного фінансування (ІПФ), яка стала першою систематизованою програмою у сфері державно-приватного партнерства. За загальною схемою ІПФ приватний сектор проектує, будує, фінансує та експлуатує активи відповідно до вимог представників державного сектору.

Спершу співпраця держави та бізнесу базувалась на концесійних угодах, відповідно до яких користувач був покупцем послуги, а приватний сектор – її постачальником. Застосування державно-приватного партнерства більшою мірою зосереджувалось на наданні приватним сектором послуг для соціальної інфраструктури, зокрема для шкіл, лікарень, в'язниць. У такому разі державний сектор в особі уряду вважається покупцем послуги.

На сьогодні у Великобританії підписано понад 900 проектів, більшість з яких реалізуються у сфері соціальної інфраструктури. Дані проекти відображають пріоритети британського уряду, який намагається розв'язати проблеми в галузі медицини та освіти, у транспортному секторі, в установах виконання покарань, у військовому секторі та ін. За результатами 2013 р. було закрито 31 угоду загальною вартістю 6 млрд. євро [2].

Досить важливим є досвід державно-приватно партнерства у Франції. Французькі компанії входять до числа лідерів серед іноземних фірм, які успішно використовують у своїй діяльності механізми державно-приватного партнерства. Необхідно підкреслити, що єдиного закону, яким би регулювалися всі форми ДПП, у Франції немає. Кожна форма регулюється різними нормативно-правовими актами і нормами адміністративного та цивільного права.

У Франції створена і продовжує свій розвиток «французька модель» концесії. Особливістю даної моделі є те, що при виборі приватних партнерів проводиться один тендер на увесь цикл робіт або послуг (проекування, будівництва, будівництво об'єкта) що значно спрощує процедури державного адміністрування і контролю та дозволяє реалізовувати масштабні проекти.

Міністерство фінансів Франції ініціювало створення центру розвитку ДПП Франції (Mission d'Appuis aux PPP – MAPPP), який офіційно було відкрито у травні 2005 р. Основною метою MAPPP є сприяння виконавчим органам державної влади, ініціаторам проектів ДПП, у підготовці та реалізації проектів державно-приватного партнерства на всій території Франції. Центр ДПП являє собою структурний підрозділ Міністерства фінансів. Повноваженнями центру є розробка методичних матеріалів з метою надання консультаційної допомоги профільним міністерствам і відомствам у процесі розвитку ДПП, публікація інформаційних бюлетенів та участь у різних конференціях та інших заходах, спрямованих на розширення сфери ДПП та обмін досвідом між учасниками. При цьому центр не має повноважень щодо самостійної реалізації проектів ДПП, не проводить тендери і будь-які інші заходи, пов'язані з процесом державних закупівель. В останні кілька років найбільша кількість проектів ДПП реалізується у сфері будівництва та обслуговування доріг, а також водозабезпечення [1].

У Франції спостерігається значне розширення ринку ДПП впродовж останніх кількох років завдяки запуску великомасштабних проектів у широкому діапазоні секторів. Дана тенденція зберігатиметься й надалі, оскільки Франція має величезну потребу в інфраструктурних проектах, загальна вартість яких в перспективі оцінюється в 60 млрд. євро, у т. ч. потребує значних інвестицій, необхідних для реконструкції і будівництва спортивних об'єктів напередодні футбольного турніру Євро-2016 [3].

Щодо ринку ДПП американського континенту, то найяскравішим прикладом є США. Тут тісна співпраця влади та представників бізнесу набула широкого поширення на муніципальному рівні. Це пояснюється тим, що у законодавстві США відсутній будь-який федеральний закон, яким би встановлювались єдині підходи до реалізації проектів ДПП. У переважній більшості штатів державно-приватне партнерство регулюється чинними нормативно-правовими документами за галузевою ознакою.

Основним інститутом, що відповідає за розвиток ДПП у США є створена у 2005 році Національна рада з ДПП. Національна рада є комерційною організацією у складі уряду, яка сприяє впровадженню державно-приватного партнерства на всіх рівнях державного управління і створює умови для налагодження співробітництва між державним та приватним секторами у соціально значущих для населення сферах. Крім того, у США функціонує низка інших організацій, пов'язаних з розвитком ДПП у країні: у сфері розвитку транспортної інфраструктури – Федеральне агентство автомобільних доріг, у сфері підтримки міжнародних проектів – Агентство підтримки глобальних і Корпорація тисячоліття, а також регіональні центри ДПП.

За даними Національної ради з державно-приватного партнерств, у США із 65 базових видів діяльності муніципальної влади (водогони, каналізація, прибирання сміття, шкільна освіта, експлуатація автостоянок і т. і.) у кожному населеному пункті комерційні фірми залучаються у середньому для виконання 23 видів. Участь приватного бізнесу у подібних проектах дозволяє місцевій владі економити від 20% до 50% бюджетних коштів [1].

З 2005 по 2014 рік було укладено 48 інфраструктурних угод сукупною вартістю 61 млрд. дол. США. Проте, успішно реалізованими були 40 угод, сумарна вартість яких становила 39 млрд. дол. США. Найбільш продуктивним став 2012 р., впродовж якого було успішно впроваджено 9 угод у сфері державно-приватного партнерства [4].

Як показує світова практика, основою для ефективного функціонування державно-приватного партнерства є стабільна політика держави та чітка позиція уряду. Загалом у розглянутих країнах більш успішними є великомасштабні проекти, спрямовані в першу чергу на розвиток соціальної інфраструктури.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Р. Хусаїнов *Моделі державно-приватного партнерства: закордонний досвід та перспективи для України [Електронний ресурс] / Режим доступу: https://www.researchgate.net/publication/279446643_Modeli_derzavnoprivatnogo_partnerstva_zakordonnij_dosvid_ta_perspektivi_dla_Ukraini_Modeli_gosudarstvenno-castnogo_partnerstva_zarubeznoj_opyt_i_perspektivy_dla_Ukrainy.*

2. Дутко Н. Г. *Європейський досвід державно-приватного партнерства [Електронний ресурс] / Режим доступу: <http://academy.gov.ua/ej/ej11/txts/10dngdpv.pdf>.*

3. *French PPP Market [Електронний ресурс] / Режим доступу: <http://www.gpmfirst.com/books/principles-project-finance/public-private-partnerships-france>.*

4. *US Infrastructure Public-Private Partnerships: Ready for Takeoff? [Електронний ресурс] / Режим доступу: <http://harvardkennedyschoolreview.com/us-infrastructure-public-private-partnerships-ready-for-takeoff>.*

ОЛЕКСАНДР МІНЕНОК

Науковий керівник:

К.е.н. доц. Кривоус В. Б.

ВПЛИВ ТНК НА РОЗВИТОК ГЛОБАЛІЗАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ У СВІТОВІЙ ЕКОНОМІЦІ

Транснаціональні корпорації (ТНК) як основа світового господарства формують сучасний і майбутній дизайн міжнародних економічних відносин в умовах глобалізації. Вони сприяють створенню єдиної економічної цілісності, так як є суб'єктами світової економіки, носіями ПП, прогресивних технологічних знань, управлінського досвіду, є учасниками світових політичних процесів, основними гравцями на міжнародних ринках капіталів, товарів, послуг, робочої сили. Ця квінтесенція і забезпечує ТНК конкурентоспроможність в умовах глобалізації та геоекономічних викликів.

Транснаціональна корпорація за визначенням ЮНКТАД – це підприємство, що об’єднує юридичних осіб будь-яких організаційно-правових форм і видів діяльності в двох чи більше країнах і проводить єдину політику та загальну стратегію завдяки одному або декільком центрам прийняття рішень [1]. Саме ТНК є основним структурним елементом економіки розвинутих країн світу. Крім того, без цієї провідної сили, яка перетворила світову економіку в міжнародне виробництво, неможливий процес розширення і поглиблення виробничих зв’язків між підприємствами різних країн; оптимальне розміщення підприємств у різних країнах, акумулювання капіталу в рамках всієї системи ТНК, інформаційна обізнаність про кон’юнктуру товарних, валютних і фінансових ринків у різних країнах, обумовлена сучасними інтеграційними змінами виробництва і збуту, підтримка високої репутації, технічне переоснащення, НДДКР, інноваційні проекти.

За даними ООН зараз у світі існує більш як 65 тис. ТНК, що контролюють понад 850 тис. афільованих зарубіжних компаній по всьому світу, у яких задіяно більш як 74 млн. чол. Зокрема, понад 80% материнських компаній і майже 33% афільованих розміщені в промислово розвинутих державах. На країни, що розвиваються, припадає до 19,5 і майже 50% відповідно, на країни з перехідною економікою – приблизно 0,5 і 17%. Географічна структура ТНК у розрізі регіонів світу відображена у табл. 1.

Таблиця 1

Географічна структура ТНК на поч. XXI ст. [2]

	Регіон	Країна	%		
Високорозвинені країни	Країни ЄС	Франція	8	53	78
		Німеччина	6		
		Іспанія	10		
		Великобританія	8		
		Швеція	4		
		Данія	2		
		Португалія	2		
		Італія	4		
		Люксембург	3		
		Австрія	2		
		Інші країни ЄС	4		
	Інші розвинені країни	США	14	25	
		Канада	6		
		Австралія	3		
Інші		2			
Країни, що розвиваються	Африка		2	2	20
	Латинська Америка	Мексика	2	2	
	Азія й Океанія	Гонконг	5	16	
		Сінгапур	3		
		Малайзія	3		
		Кувейт	2		
		Інші з Азії	3		
Східна Європа	Росія	2	2	2	

ТНК можна поділити на інтернаціональні, багатонаціональні (мультинаціональні) й глобальні. Усі вони багатогалузеві із диверсифікованою діяльністю. Зокрема, кожна із 500 найбільших ТНК має свої підрозділи в 11

галузях, а найпотужніші – в 30-50 галузях промисловості. У групі 100 провідних промислових компаній Великобританії багатогалузевих 96, Італії – 90, Франції – 84, Німеччини – 78.

Ступінь впливу ТНК на розвиток глобалізаційних процесів характеризується питомою вагою активів, продажів, інвестицій, рівня технологічності виробництва. Наприклад, питома вага активів зарубіжних філій ТНК Німеччини збільшилась за останні роки у два рази. ТНК США, Японії зосередили за кордоном 1/3 – 1/4 своїх активів. Прямі інвестиції, як форма вивозу капіталу ТНК, перевищує 3 трлн. дол. Великий внесок роблять ТНК у створення передових технологій, НДДКР. В становленні позицій ТНК важливе місце посіла «інформаційна революція», представлена системами телекомунікації, відкриваючи простір для ведення бізнесу в світовому масштабі та посилюючи процеси інтернаціоналізації і глобалізації через усунення технологічних та комунікаційних бар'єрів.

Однак, сьогодні серед українських компаній важко знайти ТНК, що відповідає критеріям ООН (річний оборот понад 1 млрд. дол., наявність філій у 6 країнах, частка зарубіжних активів повинна складати 25-30% у загальній вартості всіх активів компанії, 1/3 – 1/5 всього обороту компанії – це реалізація за межами країни-резидента).

Таким чином, ТНК беруть участь в перезавантаженні економіки країн-реципієнтів, в глобальних процесах переділу світового ринку. Транснаціональний капітал створив нову систему міжнародних відносин, що призвела до утворення наддержавних інститутів управління. ТНК активно впливають на процеси глобалізації.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. *United nations conference on trade and development / World Investment Report / Transnational Corporations and Export Competitiveness [Електронний ресурс]. Washington 2011. – Режим доступу: http://archive.unstad.org/ru/docs/tdxiii_report_su.pdf.*

2. *Number of parent corporations, by region and economy, latest available year, UNCTAD [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://unctad.org/Sections/ditedir/docs/WIRIIweb%20tab%2034.pdf>.*

3. *Є. М. Терехов, О. В. Прокопенко. Вплив транснаціональних корпорацій на розвиток національних економічних систем / Вісник СумДУ. – 2010. – № 1. – С. 103–113.*

МИРОСЛАВА НАПРИКЛАД

Науковий керівник:

К.е.н., доцент Колінець Л. Б.

МІЖНАРОДНА ОФІЦІЙНА ДОПОМОГА В ПРОЦЕСІ ГЛОБАЛЬНОГО РОЗВИТКУ

Впродовж багатьох років відсталість розвитку і нерівність як в розподілі доходів, так і в доступі до базових можливостей є проблемою соціально-економічного розвитку всіх без винятку країн світу.

До вирішення багатоаспектної проблеми рівномірного економічного розвитку та вирішення проблемних питань країни потрібно підходити комплексно, використовуючи не лише дієві внутрішні механізми підвищення рівня добробуту громадян, але й залучаючи зовнішні механізми, серед яких значну роль відіграє міжнародна офіційна допомога.

В системі глобального розвитку міжнародна економічна допомога являє собою надання капіталу в грошовій чи товарній формі суб'єктами однієї країни у власність суб'єктам іншої країни на умовах безоплатності, неповернення тобто безвідходності [1].

Міжнародна офіційна допомога розвитку займає одне з пріоритетних місць у політиці міжнародного сприяння розвитку. Вона була започаткована Організацією економічного співробітництва і розвитку (ОЕСР) з 1969 р. для визначення офіційної форми міжнародної допомоги країнам, що розвиваються. Офіційна допомога здійснюється різними донорами та донорськими групами на багатосторонньому або на двосторонньому рівнях. На сучасному етапі переважає допомога, що здійснюється через програми, які реалізуються на двосторонній основі. Однак існують проблеми, пов'язані із допомогою для розвитку, які уряди не можуть вирішити на двосторонньому рівні, – тоді вступають в дію об'єднані зусилля, і допомога надається через багатосторонні структури. Тобто донори можуть використовувати міжнародні організації для надання офіційної допомоги для розвитку на двосторонньому рівні [2].

Офіційна допомога для розвитку на багатосторонньому рівні – це сукупність заходів, що здійснюються державами через міжнародні організації чи іншими інституціями-донорами, в яких група країн, що офіційно представляє свою державу, реалізує спільні проекти для покращення рівня життя населення в бідних країнах. Донори здійснюють внески до відповідних організацій. У 2000 р. з метою зниження рівня надзвичайної бідності на Генеральній сесії ООН 189 країн-членів підписали декларацію «Цілі розвитку тисячоліття», яка повинна була реалізовуватись до 2015р. Ця концепція представлена на багатосторонньому рівні політики розвитку спеціалізованими установами ООН, ЄС, Групою Світового банку та іншими міжнародними інституціями.

Група Світового банку є однією із найпотужніших структур, що здійснює політику розвитку на багатосторонньому рівні. Група складається із п'яти міжнародних організацій: Міжнародний банк реконструкції та розвитку,

Міжнародна асоціація розвитку, Міжнародна фінансова корпорація, Багато-стороння агенція з гарантій інвестицій та Міжнародний центр з урегулювання інвестиційних спорів. Організація надає кредити, реалізує різні проекти та за допомогою індикаторів випускає щорічний звіт. Комітет сприяння розвитку (КСР) як уповноважений орган ОЕСР ООН налічує 24 члени і є унікальним міжнародним форумом багатьох найбільших донорів. КСР об'єднує зусилля донорів для забезпечення сталого розвитку, росту економічно відсталих країн, скорочення бідності, підвищення рівня життя в країнах, що розвиваються. Комітет надає аналітичну інформацію щодо створення програм, формує щорічні звіти про діяльність донорів. Частка допомоги, яка була надана через Комітет сприяння розвитку у 2011 р., склала 40% (55 млн. дол.) від загальної наданої допомоги .

Паризька декларація 2005 року сформулювала п'ять головних принципів партнерства щодо офіційної допомоги розвитку:

- країни, що розвиваються, розробляють власні стратегії розвитку, удосконалюють свої інститути, протидіють корупції;
- країни-донори надають сприяння у відповідності з даними стратегіями та використовують місцеві системи;
- країни-донори координують свої дії, спрощують процедури, обмінюються інформацією з метою уникнення дублювання;
- країни, що розвиваються, та донори концентрують свої зусилля на виробництві та на визначенні результатів;
- донори та партнери з країн, що розвиваються, оцінюють загальні результати розвитку [2].

Згідно з концепціями 70-х рр. ХХ ст., про перебудову міжнародних економічних відносин та встановлення нового економічного порядку, та з іншими документами, прийнятими міжнародним співтовариством, розвинуті індустриальні країни є основними донорами держав – одержувачів офіційної допомоги розвитку для розвитку (див. табл. 1).

Таблиця 1.

Головні одержувачі офіційної допомоги розвитку (2014 р.)
млн.дол.США, [3]

Країни з низькими доходами (менше 1005 дол. на душу населення)	29779,4
Країни з середніми доходами (1006-12275 дол. на душу населення)	41152,0
Країни з доходами нижчими від середніх (1006-3976 дол. на душу населення)	29587,9
Країни з доходами вищими від середніх (3976-12275 дол. на душу населення)	10377,3
Південна Азія і басейн Тихого океану	7875, 1
Європа й Центральна Азія	5556,1
Латинська Америка й Кариби	9201,1
Середній Схід і Північна Африка	8009,6
Південна Азія	12867,1
Африка на південь від Сахари	32263, 2

Генеральною Асамблеєю ООН було прийнято резолюцію, в якій погоджено, що економічно розвинені країни світу надаватимуть офіційну щорічну допомогу для розвитку країнам, які розвиваються. Протягом п'яти років вона повинна досягти хоча б 0,7% від валового національного доходу країни-донора. Однак за 2010 р. середній показник членів Комітету сприяння розвитку склав 0,49%. Лише п'ять країн змогли досягти рівня 0,7%, серед яких Норвегія (1,1%), Люксембург (1,09%), Данія (0,9%), Швеція (0,97%) та Нідерланди (0,81%). Примітно, що США і надалі вносять найбільшу суму у порівнянні з іншими країнами, однак вона не досягає домовлених 0,7% ВВП. [4]. До прикладу, за 2013 р. США надали 30154 млн. дол. (0,21% ВВП), а Норвегія, яка має 1,1% ВВП, надала тільки 4582 млн. дол.

Україна входить до групи країн з доходами, нижчими від середніх. Станом на 2014 р. по каналах офіційної допомоги розвитку нашою державою було отримано 545,6 млн. дол. США, у тому числі від Європейського Союзу – 153 млн. дол., від США – 140,2, від Японії – 53,2 млн. дол. За умов прискореної модернізації економіки і суспільства, динамічного економічного зростання в нашій державі є всі передумови для переходу до групи країн із середніми доходами, що дозволить підвищити рівень добробуту громадян України.

Варто зазначити, що в цілому у відсотковому значенні найрозвиненіші країни світу надають перевагу офіційній допомозі для розвитку на двосторонньому рівні, що вказує на політичну зацікавленість держав у підтримці свого статусу-кво на міжнародній арені. В інших країнах, які пробують себе у наданні офіційної допомоги для розвитку, переважаючою є допомога на багатосторонньому рівні.

Таким чином, міжнародна офіційна допомога – це дієвий механізм, який спрямований на подолання бідності та покращення добробуту в країнах, що розвиваються. Збільшення її надання – необхідний виклик для розвинених країн.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ:

1. *Міжнародні економічні відносини: Історія міжнар. екон. відносин: Підручник для екон. вузів і фак.* / А. С. Філіпенко, В. С. Будкін, О. В. Бутенко та ін. – К.: Либідь, 2012. – 190 с.
2. *Шипанюк О. Сучасні шляхи врегулювання зовнішньої заборгованості країн, що розвиваються, та країн із перехідною економікою // Вісник Національного банку України.* – 2001. – № 4. – С. 43–45.
3. *World Development Indicators 2014.* – Washington D.C., 2014. – P. 380.
4. *Development Co-operation Report 2010.* – Paris, 2010. – P. 274.

МАРІЯ ОЛЕНКО
Науковий керівник:
К.е.н., доц. Гродський С. В.

ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ АВІАЦІЙНОЇ ГАЛУЗІ УКРАЇНИ В УМОВАХ ЄВРОПЕЙСЬКОЇ ІНТЕГРАЦІЇ

Авіаційна галузь займає важливе місце в житті суспільства, будучи задіяною в багатьох сферах життя: перевезенні пасажирів, пошти, вантажів та багажу, виконанні сільськогосподарських робіт, будівництві. Розвиток міжнародних відносин та глобалізація економічних процесів стимулюють розвиток повітряних перевезень, зростання попиту на швидке та зручне транспортне сполучення.

Україна має досить потужний потенціал у галузі авіації. Зокрема, на її території міститься два найбільших виробники авіатехніки в СНД – Харківське державне авіаційне промислове підприємство та Авіаційний науково-технічний комплекс ім. О. К. Антонова, що є лідерами українського літакобудування. Загалом станом на липень 2012 року в Україні діють 26 організацій, що мають чинний Сертифікат розробника авіаційної техніки, а шість із них мають необмежений термін дії цього Сертифіката. У цілому в Україні 25 підприємств мають право створювати і розробляти нові моделі і технології авіаційного обладнання.

Україна володіє досить потужним потенціалом та має наукову і промислову базу, що представлено 25 підприємствами, які можуть розробляти й удосконалювати авіаційну техніку. Незважаючи на досить складні економічні обставини, Україна поки ще зберігає свій базовий науковий, технічний і виробничий потенціал, що дав змогу розробити і сертифікувати за останній час кілька зразків техніки цивільної авіації, яка конкурує зі своїми світовими аналогами.

Авіаційна галузь складається з літакобудування та авіаперевезень. Літакобудування з радянських часів було однією з передових галузей економіки СРСР і давало надії на стрімкий розвиток у майбутньому. Україна, як відомо, за своїм потенціалом авіаційної промисловості входить до семи держав світу, які мають повний цикл розроблення, виробництва та експлуатації авіаційної техніки і може посідати вагоме місце на світовому авіаційному ринку в секторі транспортної та регіональної пасажирської авіації.

Щодо українських авіаперевезень, то цей ринок після розпаду СРСР переживав занепад протягом майже восьми років, але, починаючи з 1999 року, ринок українських авіаперевезень постійно зростає. Лише 2009 року спостерігалось зменшення пасажиропотоку з 6,181 млн. осіб до 5,131 млн., що пов'язано зі світовою фінансовою кризою, яка вплинула і на авіаційну галузь України.

В умовах інтеграції авіаційної галузі України в європейську, необхідно порівняти основні показники із найрозвинутішими країнами ЄС.

Таблиця 2.2.

Порівняльна характеристика авіаційної промисловості провідних країн Європи (2014 рік)

Країна	Виробництво, шт	Частка у ВВП країни, %	Експорт, млн. дол.	Імпорт, млн. дол.	Прибуток найбільшої компанії, млн. дол.	Дохід найбільшої компанії, млн. дол.	Кількість патентних заявок, шт.	Витрати на наукові розробки, млн. дол.	Заробітна плата у галузі за рік, дол.	Зайнятість в галузі літакобудування, осіб
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
1. Україна	5	0,006	252,46	86,69	1,53	46,8	12	50	12 392	72 143
2. Німеччина	326	1,37	27373	25530	2 597,46	21200	110	4284	52 429	93 490
3. Швеція	250	0,88	529	408,2	1 938	20846	82	426	39 569	13 757
4. Великобританія	308	1,59	18400	16200	2 371	30 503	94	4112,5	39 480	124 230

Джерело: Побудовано автором на основі даних Україна – «Авіація України», Німеччина – «Airbus Germany»; Швеція – «SAAB Aerospace»; Великобританія – «BAE Systems».

Загалом спостерігаються позитивні зрушення в сфері авіаційних перевезень України, але, незважаючи на них, також існують і деякі проблеми в цій галузі:

- нестабільність кон'юнктури зовнішніх ринків, що впливає і на активність перевезення авіатранспортом пасажирів і вантажів;
- криза внутрішнього ринку авіаційної техніки, пов'язана з недостатньою кількістю коштів в авіаційних компаній для оновлення парку повітряних суден;
- відсутність в авіаційній галузі власних фінансових ресурсів, потрібних для її розвитку;
- нерозвиненість кредитних механізмів і лізингу з фінансування виробництва і постачання авіаційних суден;
- відсутність стимулів для вітчизняних та іноземних компаній до інвестування в авіаційно-будівельну промисловість;
- недостатнє та неповне фінансування робіт, передбачених державною цільовою програмою розвитку цивільно-авіаційної техніки України, що призвело до недотримання термінів виконання низки робіт зі створення нового покоління вітчизняних цивільних повітряних суден;
- падіння інтелектуального потенціалу науково-дослідних інститутів, конструкторських бюро і підприємств, що виробляють серійну продукцію, переривання процесу зміни поколінь авіаційних учених, інженерів, техніків і висококваліфікованих робітників;
- посилення конкуренції як на зовнішньому, так і на внутрішньому ринку з боку закордонних авіапромислових компаній. Головною проблемою, за цими дослідженнями, є те, що парк повітряних суден України є надто застарілим, оскільки близько 80% літаків використовуються понад 10 років, а їх технічний розвиток та обслуговування не відповідає стандартам сучасної авіації. Це

безпосередньо пов'язано з тим, що авіаційним компаніям не вистачає фінансування для того, щоб відновити парк літаків.

Головним вирішенням майже всіх проблем, що наявні на сьогодні в Україні, може бути саме фінансовий авіалізінг. Як показує світова практика, застосування цього механізму фінансування є досить успішним і має місце в країнах з різним рівнем економічного розвитку. Саме лізінг дозволяє на вигідних умовах для обох сторін забезпечити розвиток авіаційної галузі в країні, що стратегічно важливо сьогодні в Україні.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Муравський А. Авіакомпанії vs авіабудівельники : [Електронний ресурс] / Муравський А. – Режим доступу: <http://www.day.kiev.ua>.
2. Бюджетний Моніторинг: Аналіз виконання бюджету за січень-червень 2012 року / І. Ф. Щербина, А. Ю. Рудик, В. В. Зубенко ; ІБСЕД, Проект «Зміцнення місцевої фінансової ініціативи (ЗМФІ-П) впровадження», USAID. – К., 2012. – С. 70
3. Транспортний портал «Trans-Port» : [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.trans-port.com.ua>.
4. Офіційний сайт Державної авіаційної служби України : [Електронний ресурс]. – Режим доступу до сайту: <http://avia.gov.ua>.
5. Все об української авіації – крильця : [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.wing.com.ua>.
6. Липницький Д. В. Лізінг як інструмент підвищення конкурентоспроможності та капіталізації транспортної галузі України : [Електронний ресурс] / Липницький Д. В. – Режим доступу : <http://www.nbuv.gov.ua>.

**СОФІЯ ПАЗІЗІНА
КЛАВДІЯ ПАЗІЗІНА**

ДОСВІД ПОДОЛАННЯ БОРГОВИХ КРИЗ В ЄВРОПЕЙСЬКИХ КРАЇНАХ: УРОКИ ДЛЯ УКРАЇНИ

Залежність національних економік від зовнішніх запозичень набуває все більшого розповсюдження. Загроза розширення масштабів боргової кризи в Європі стосується переважно країн, які мають проблеми з бюджетною політикою. Відповідно до прогнозів МВФ, сума заборгованостей десяти найбільш розвинених країн світу у 2016 р. буде збільшуватися від 86% від ВВП до 125% [1].

Боргова криза в Європі є результатом сукупності складних факторів, серед основних з яких є глобалізація фінансової системи. Легкі умови кредитування у 2002-2008 рр. спричинили ризикове запозичення. Виникнення міжнародних торговельних асиметрій, збільшення боргового тягаря приватного сектору та відшкодування втрат шляхом збільшення податків для населення

поглибили боргову кризу окремих країн [2, с. 98]. Крім того країни-члени ЄС, такі як Греція, Італія, порушили Маастрихтські критерії.

Розповсюдженню кризи сприятиме також негнучкість монетарної політики. Це обумовлено тим, що країни-члени Єврозони, здійснюючи спільну грошово-кредитну політику, не мали змоги збільшити грошову масу, щоб розрахуватися з кредиторами та пом'якшити ризик дефолту [3, 4].

Наслідки південноєвропейської боргової кризи мали негативний вплив на економіку країн ЄС. Під загрозою першого в історії Єврозони дефолту опинилася Греція. Кризові ознаки проявилися в Іспанії, Португалії, Італії. На початку 2013 р. банківська криза виникла на Кіпрі. Найпершим наслідком південноєвропейської боргової кризи стало зниження цін на активи в цих країнах, що було спричинено введенням жорстких умов надання кредитів та падіння добробуту домогосподарств. Це в кінцевому результаті призвело до зниження рівня виробництва. Середній рівень ВВП в країнах Єврозони у 2009 р. зменшився на 4,5%. Суттєве зниження рівня ВВП у 2010–2012 рр. відбулося в Греції. Боргова криза також негативно вплинула на обсяги міжнародної торгівлі, що призвело до значного зменшення частки товарів тривалого користування у торговельному обороті певної групи країн.

Греція одна із перших країн, що відчула наслідки боргової кризи. У 2013 р. безробіття сягнуло рекордного показника в 25,4%. Для виходу Греції із кризи заборгованості Європейським Союзом було запропоновано впровадити політику структурної перебудови, що призвело до тягаря для платників податків. Нова програма фінансової допомоги Греції, яку було прийнято на Євросаміті в Брюсселі у липні 2015 року, передбачає обсяги кредитування від 82 до 86 млрд євро [5]. Обов'язковою умовою для надання кредиту є: впорядкування системи податку на додану вартість; проведення пенсійної реформи; забезпечення повної незалежності національної статистичної служби; координація й управління в економічному і монетарному союзі. Для подолання боргової кризи в Іспанії застосовується дві стратегії. Перша стратегія уряду даної країни полягала у контролі місцевих бюджетів та місцевих боргів громадян; друга – в зміцненні власних ревізій та підзвітних державних інститутів. Італія, третя за величиною економіка Єврозони, вже в липні 2011 р. відчула вплив боргової кризи (після Греції та Ірландії). Під тиском Європейського Союзу Італія зобов'язалася вести політику «суворого бюджету» і ввела поправку щодо збалансованого бюджету в свою конституцію. Починаючи з 2014 р., ПДВ був підвищений, а податкові пільги скасовані. Завдяки приватизації у державний бюджет країни за цей рік надійшло 15 млрд євро [6]. Португалія також зазнала негативного впливу зовнішньоборгової кризи (відношення боргу до ВВП у 2008 року становило 63%). Як наслідок, Португалія, як і інші європейські країни, скоротила державні видатки. У січні 2013 р. Португалія отримала черговий транш допомоги від ЄС, ЄЦБ і МВФ у розмірі 2,5 млрд євро. Загальна сума наданої їй допомоги сягнула 64 млрд. євро. На відміну від Греції заходи «жорсткої економії» користувалися широкою підтримкою більшості в парламенті [7, с. 60].

Основними механізмами, що допомогли б вирішити проблему боргової кризи є: жорстка позикова політика, яка зменшує державні витрати; структурні реформи, що підвищують рівень конкурентоспроможності; фінансові інновації; часткова приватизація; реструктуризація боргів.

Ще одним із механізмів управління державним боргом є випуск облігацій внутрішньої державної позики. При цьому попит на ОВДП розширюють за допомогою таких інструментів: у Великобританії – короткострокові облігації держави для великих підприємств; у США – федеральні і муніципальні облігації, ощадні бони. Проте, застосування зазначеного методу управління державним боргом Україні є обмеженим через недостатню розвиненість фондового ринку, обмеження попиту на облігації внутрішньої державної позики, нестабільність законодавства.

Поширеною практикою у світі в процесі обслуговування державного боргу є використання приватизаційних програм. Так, суттєве зменшення зовнішнього боргу Словаччини пов'язане із проведенням ефективної приватизаційної політики. Застосування приватизаційних програм обслуговування державного боргу в Україні є недоцільним, оскільки більшість підприємств, які перебували у державній власності, є приватизованими.

Зазначимо, що рівень боргової безпеки України є критичним і характеризується наступними показниками [8]:

- відношення валового зовнішнього боргу до ВВП – 95,1% (критичний рівень 60%);
- рівень зовнішньої заборгованості на 1 особу – 2954,5 дол. США (критичний рівень 200 дол. США);
- відношення державного зовнішнього боргу до річного експорту товарів і послуг – 182% (критичний рівень 70%);
- відношення сукупних платежів з обслуговування зовнішнього боргу до доходів державного бюджету – 49,5% (критичний рівень 20%);
- відношення обсягу внутрішнього боргу до ВВП – 44,9% (критичний рівень 30%) – [9].

За інформацією Міністерства фінансів України, державні запозичення до загального фонду державного бюджету за 2015 рік склали більше 16,5 млрд. дол. США [10]. Причому біля 80% запозичень спрямовувались на фінансування бюджетного дефіциту і лише 2% – на інвестиційні проекти.

Світовий досвід свідчить про здійснення реструктуризації зовнішньої заборгованості, зокрема і списання міжнародними кредиторами боргів іноземним державам. Таким прикладом є списання Польщі у 1991 році 50% боргів (24 млрд дол. США); Греції у 2011 році – 50% боргів перед приватними інвесторами (100 млрд євро).

Ініціативна реструктуризація державного боргу України, зокрема призупинення нарахування відсотків і здійснення платежів на його обслуговування, дасть можливість державі вивільнити значні кошти та спрямувати їх на проведення структурних економічних реформ та забезпечення обороноздатності держави.

Ефективна співпраця України з МВФ сприятиме стабілізації економічної ситуації в країні. Поновлення кредитування з боку МВФ прискорить реформування економіки України.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. *International Monetary Fund [Electronic recourse]. – Mode of access: <http://www.imf.org/external/index.htm>.*
2. *Lewis M. Boomerang – Travels in the New Third World / M. Lewis. – W. W. Norton & Co, 2012. – 224 p.*
3. *Feldstein M. The French Don't Get It [Electronic recourse] / M. Feldstein. – Mode of access: <http://www.project-syndicate.org/commentary/the-french-don-t-get-it>.*
4. *Alderman L., Craig S. Europe's Banks Turned to Safe Bonds a Costly Illusion [Electronic recourse]. – Mode of access: <http://www.nytimes.com/2013/11/11/business/global/sovereign-debt-turns-sour-in-eurozone>.*
5. «Рука помощи» от ЕС: Греции могут дать еще млрд евро [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://atn.ua/ekonomika/ruka-pomoshchi-ot-es-grecii-mogut-dat-eshche-86-milliardov>.
6. Боргова криза в Європейському Союзі [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ufin.com.ua/analit_mat/drn/159.htm.
7. *Portugal: Second Review Under the Extended Arrangement / IMF Country Report No. 11/363. – December 2011. – 129 p.*
8. *Міністерство економічного розвитку і торгівлі України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.me.gov.ua.*
9. *Офіційний сайт Національного банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.bank.gov.ua.*
10. *Міністерство фінансів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.minfin.gov.ua.*

АНАСТАСІЯ ПОДА

МЕХАНІЗМИ ПОДОЛАННЯ ПРОТИРІЧ ВІТЧИЗНЯНОГО ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ В СИСТЕМІ ТРАНСФОРМАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ ВІТЧИЗНЯНОЇ ЕКОНОМІКИ

Узагальнення трансформаційних процесів в економіці України та ідентифікація рівня інноваційності товарних, фінансових ринків, а також ринку праці показало відсутність системних цілеспрямованих заходів в межах державної політики щодо створення дієвого конкурентного середовища функціонування суб'єктів господарювання, що безпосередньо стосується й ринку інновацій. Рівень монополізму при переході об'єктів з державної форми власності до приватної практично не змінився, а демонополізація без

додаткових супровідних заходів не сприяла утвердженню ринкового механізму ціноутворення, а також не спонукала до підвищення конкурентоспроможності суб'єктів ринку. Вступ України до СОТ загострив проблему конкуренції й актуалізував питання розвитку інноваційних засад побудови конкурентних переваг вітчизняними суб'єктами господарювання. Оцінювання конкурентного середовища на різних типах товарних ринків дозволило виявити додаткові аргументи на підтвердження тенденції дезінтегрування і конвергенції традиційних галузей, а також реконфігурації бар'єрів входження в галузь. Дослідження структури різних типів товарних ринків України дозволяє констатувати, що упродовж 2000–2015 рр. в Україні не сформувалися позитивні тенденції розвитку середовища конкуренції: частка ринків з конкурентною структурою коливалася від 56,7% у 2008 р. до 42,7% у 2015 р., частка підприємств – суб'єктів монополізованих ринків та ринків з ознакою домінування – від 6,5% у 2009 р. до 40,6% у 2015 р., а частка олігопольних ринків, які зберігають потенціал обмеження конкуренції, змінювалася від 11,6% у 2000 р. до 16,7% у 2015 р [1, С. 4-5]. Крім того, проведені дослідження виявили зростання рівня концентрації на деяких конкурентних ринках, що призводить до загострення конкуренції на якісно новій основі. Зважаючи на відсутність реальних важелів активізації інноваційного процесу та існування в ньому «інноваційних прогалів», можемо констатувати: апробовані і результативні упродовж тривалого часу засоби побудови конкурентних переваг вичерпують свої можливості, що потребує пошуку нетрадиційних варіантів забезпечення економічного зростання в умовах інтенсифікації глобалізаційних процесів, інтелектуалізації усіх сфер суспільного життя й переходу на інноваційну модель розвитку.

Упродовж всього періоду існування Української держави відбувались чисельні спроби перегляду механізмів державного регулювання інноваційних процесів, однак всі вони не отримали бажаного успіху. Дослідження, проведені нами упродовж років незалежності України, показали зсування вітчизняної економіки до межі системної кризи – формування порогу несумісності з економіками розвинутих країн. Політика держави у царині структурної перебудови економіки не пов'язувалася з методологією реалізації інноваційної моделі розвитку, а здійснення поточних заходів орієнтувалося на вирішення часткових завдань (часто неузгоджених), що мало лише негативні наслідки – розвиток процесів стагнації економіки та її руйнування. В кінцевому результаті за переважною більшістю міжнародних рейтингів позиції України упродовж останніх років суттєво погіршилися. З іншого боку, в Україні у законодавчому порядку на період 2011–2021 рр. визнані пріоритетами інноваційної діяльності аерокосмічна галузь, біотехнології, ракетно- і суднобудування та ряд інших галузей [2], однак в нашій державі відсутнє гармонізоване на всіх рівнях ієрархії організаційно-економічне забезпечення їх розвитку.

Протиріччя інноваційного процесу породжують цілу низку проблем, вирішувати які потрібно в комплексі:

– відсутність стратегії підвищення конкурентоспроможності національної економіки та її суб'єктів господарювання, стратегії переходу

України до інноваційної моделі розвитку і, як наслідок, – механізму їх причинно-наслідкових зв'язків та гармонізації;

- руйнування потужного науково-технічного потенціалу та неспроможність сформувати інтегрований механізм сприяння розвитку інноваційної діяльності, створення інноваційно-сприятливого середовища та виховання інноваційно-активного індивіда;

- відсутність ефективного (у першу чергу, за критеріями економії часу виробника і споживача) механізму виявлення, форматування і комерціалізації інновацій, який би узгоджував інтереси всіх учасників інноваційного процесу.

- відсутність достатніх фінансових ресурсів, що не дає змоги реалізувати перспективні, однак високоризикові, проекти, а також співпрацювати з іноземними партнерами на паритетних умовах;

- фактична втрата (як мінімум – розпорошення) висококваліфікованого персоналу високотехнологічних і наукоємних виробництв, повільні темпи створення національної креативної мережі та мотивації до творчої діяльності, що сформували тенденцію руйнування або неперспективного використання накопиченого технологічного потенціалу через реалізацію необґрунтованих проектів конверсії, диверсифікації, реструктуризації.

Крім того, динамічні події в економічному й політичному житті нашої країни упродовж останнього часу вносять корективи у форсайт вітчизняної економіки. Так, зважаючи на означені обставини, окремі середньовисокотехнологічні галузі (підгалузі) другої групи (за методикою OECD [3]) зникли або перебувають на межі існування через отримання Україною статусу асоційованого члена Євросоюзу. Крім того, ряд форсмажорних чинників політичного і військового характеру суттєво вплинули, і впливатимуть у майбутньому, на ефективність експортно-імпоротної діяльності України, особливо східних регіонів України.

Для вирішення цих проблем найбільш ефективними, на нашу думку, будуть наступні заходи:

- вибір високотехнологічних галузей економіки для першочергового інвестування;

- терміновий перегляд механізмів державного регулювання інноваційного розвитку держави;

- впровадження ефективного механізму мотивування і стимулювання розвитку малих інноваційних підприємств, здатних генерувати інноваційні ідеї та підприємницькі пропозиції;

- розробка, затвердження та ефективна реалізація механізму взаємодії органів державної підтримки і розвитку інноваційної сфери в Україні;

- стимулювання та внутрішня підтримка міжнародного співробітництва в інноваційній сфері, у т. ч. активізація регіональних процесів такої співпраці, інструментарієм якого є єврорегіони, котрі інтегрують позитивні тенденції «нової конкуренції», «нової регіоналізації» та здобутків нової економіки, що базується на знаннях.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Звіт Антимонопольного комітету України за 2015 рік / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.amc.gov.ua/amku/doccatalog/document?id=122547&schema=main>.
2. Закон України «Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні / [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/3715-17>.
3. Classification of manufacturing industries based on technology. OECD: ANBERD and STAN databases, May 2003 / [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.oecd.org/industry/ind/40230754.pdf>.

ІРИНА ПИВОВАР

Науковий керівник:

К.е.н., доц. Комар Н. В.

ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ТОРГОВЕЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО СПІВРОБІТНИЦТВА УКРАЇНИ В РАМКАХ ОЧЕС

На сучасному етапі розвитку світового господарства та міжнародних зв'язків спостерігається все більше поглиблення взаємозалежності національних економік та зростання інтеграційних процесів. В умовах глобалізації країни змушені об'єднувати свої зусилля в політичній, економічній та соціальній сферах задля підвищення ефективності своєї зовнішньоекономічної діяльності та вирішення глобальних проблем суспільства. Для України досить гостро актуалізується пошук механізмів адаптації національної економіки до світогосподарських викликів, особливо в умовах впливу глибокої політичної та економічної кризи. Саме тому, успішне вирішення національних економічних проблем вбачається можливим в умовах всебічного сприяння процесам регіональної і субрегіональної економічної інтеграції [1].

На даний час основним пріоритетом української інтеграційної стратегії є курс у напрямку поглиблення торговельно-економічного співробітництва з Європейським Союзом. Проте, країні необхідно розглядати також альтернативні варіанти інтеграційної спрямованості, серед яких найдоцільнішим є «чорноморський» напрям, що реалізується через участь в Організації Чорноморського економічного співробітництва (ОЧЕС). ОЧЕС являє собою субрегіональне об'єднання 12 країн Чорноморського регіону: Азербайджан, Албанія, Болгарія, Вірменія, Греція, Грузія, Молдова, Румунія, Сербія, Росія, Туреччина та Україна [2].

Географічне положення країн дозволяє реалізувати торговельний потенціал Чорноморського субрегіону шляхом відновлення історичних напрямків торгівлі – «шовкового шляху» та «з варяг у греки». Крім того,

можливість виходу до Чорного моря 6 країн ОЧЕС формує умови для економії на транспортних витратах при здійсненні субрегіональної торгівлі.

Участь України в такому регіональному інтеграційному об'єднанні як ОЧЕС обумовлена не лише географічними особливостями та транзитним характером її економіки, а й глибокою тісністю зв'язків між країнами-членами ОЧЕС, що збереглися ще за часів існування Радянського Союзу. Так, станом на 2015 р. питома вага товарообігу з країнами-членами ОЧЕС складала 25% зовнішньоторговельного обороту України, в тому числі найважливішими торгівельними партнерами були Російська Федерація – 16,3% та Туреччина – 4,7%.

Варто також зазначити, що Україна має найбільшу кількість морських портів серед усіх країн басейнів Чорного і Азовського морів, що визначає роль України як сполучної ланки у транспортній системі країн – членів ОЧЕС, а відповідно і їх економік [1].

Проте, у рамках орієнтації ОЧЕС на створення загальноєвропейського інтеграційного простору країни-учасниці є дещо відмінні у своїх культурних цінностях, економічному розвитку та пріоритетах у баченні майбутнього європейського процесу, що зумовлює гальмування подальшого розвитку торгівельно-економічних відносин. Для України найбільшою проблемою подальшого інтегрування та розвитку в рамках ОЧЕС є насамперед загострення стосунків з окремими країнами-учасницями. Зокрема, зазіхання Російської Федерації на територію України зумовили глибоку політичну та торгівельно-економічну кризу в стосунках з Росією, запровадження санкцій та торгівельного ембарго.

Нестабільну ситуацію в ОЧЕС також спричиняє небажання деяких країн узгоджувати позиції з низки політичних питань та питань безпеки регіону у цьому форматі, зокрема, грузино-абхазський конфлікт, складні політичні відносини між Азербайджаном та Вірменією, Вірменією та Туреччиною, а також слабкий вплив економічного потенціалу ОЧЕС на подолання кризових явищ національних економік країн. Тому, замість просування на шляху регіональної інтеграції ОЧЕС практично залишається міжурядовою організацією з невизначеним майбутнім [4].

З іншого боку, для реалізації своїх національних інтересів Україна має значні економічні вигоди у рамках співробітництва з ОЧЕС, в тому числі реалізація таких аспектів як: збільшення обсягів експортування товарів і послуг за рахунок динамічного торговельного співробітництва в межах ОЧЕС; активізація процесу залучення іноземних інвестицій з країн ОЧЕС і Чорноморського Банку торгівлі та розвитку; диверсифікація поставок газу та нафтопродуктів; ефективна реалізація туристично-рекреаційного потенціалу та транзитного потенціалу держави; диверсифікація ринків збуту агропромислової продукції; розвиток транспортних коридорів – «Північ–Південь», «Європа–Росія», «Європа–Азія». Співробітництво з Грецією, Болгарією і Румунією забезпечує вихід вітчизняних товарів на ринок ЄС, а з Росією і країнами Кавказу сприяє збільшенню поставок енергоносіїв.

Отже, Україні важливо здійснити комплексну концептуальну оцінку своїх економічних інтересів в ОЧЕС, визначити прийнятий рівень інтеграції у структурі цієї організації, практичні шляхи досягнення очікуваних результатів та можливі наслідки.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Гончарук А. І. Торговельно-економічні пріоритети України в ОЧЕС / А. І. Гончарук, І. А. Троян // Міжнародна економічна політика. – 2013. – № 2 (19).

2. Міністерство закордонних справ України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://mfa.gov.ua/ua/about-ukraine/international-organizations/obsec>.

3. Офіційний сайт Державного комітету статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

4. Національний інститут стратегічних досліджень [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.niss.gov.ua/articles/1155>.

ІРИНА ПРОКОП

Науковий керівник:

К.е.н., доц. Комар Н. В.

ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ЗОНИ ВІЛЬНОЇ ТОРГІВЛІ НА ПРИКЛАДІ АСЕАН

Посилення економічної взаємозалежності національних економік на субрегіональному, регіональному та міжрегіональному рівнях стало вимогою сучасних міжнародних економічних відносин, адже очевидно, що економіка однієї країни не може замикатися в національних рамках, а повинна брати участь у міжнародному поділі праці, спираючись на порівняльні переваги. Характерною рисою сучасної світової економіки, і зокрема Азійсько-Тихоокеанського регіону (АТР), є поширення тенденції до регіоналізації, особливістю якої є поглиблення економічних зв'язків між країнами.

Найбільш яскравим прикладом успішно діючого інтеграційного об'єднання є Асоціація держав Південно-Східної Азії (АСЕАН), створена у 1967 р. у складі Сінгапуру, Таїланду, Філіппін, Індонезії та Малайзії. Пізніше приєдналися Бруней (1984 р.), В'єтнам (1995 р.), Лаос, М'янма (1997 р.), Камбоджа (1999 р.). Формування АСЕАН було зумовлене не економічними причинами, а необхідністю воєнно-політичної стабілізації в Південно-Східній Азії. У подальшому політичний чинник сприяв інтеграційній взаємодії в економічній сфері, а також забезпечив сприятливий імідж АСЕАН на світовій арені.

Особливістю АСЕАН є співробітництво з іншими країнами за ступенем значущості: визначаються партнери для діалогу та консультацій, а також спостерігачі. Асоціація має позитивний досвід колективного напрацювання спільної лінії поведінки на міжнародній арені й практики колегіального вирішення внутрішніх проблем Південно-Східної Азії на основі принципів консенсусу. АСЕАН наразі перетворилася на базову структуру багатостороннього співробітництва, що відіграє ключову роль в основних механізмах взаємодії в АТР. Об'єднавши країни Південно-Східної Азії, АСЕАН продемонструвала прихильність до проголошення принципів загально регіональної економічної співпраці, що базується на дотриманні міжнародних правових норм державного суверенітету та праві кожної країни-члена самостійно обирати модель державного розвитку. Асоціація утвердилася як сильний центр регіонального тяжіння, про що свідчить потенціал макроекономічних показників країн АСЕАН [1].

На дату створення АСЕАН торгівля між її учасницями була несуттєвою. Але внаслідок успішної інтеграції вона зростає вдвічі лише за декілька років, що свідчить про зміцнення їхнього співробітництва та розширення інтеграційних зв'язків. Найбільша частка у внутрішньорегіональному експорті АСЕАН припадає на Сінгапур – 39,3 %, Малайзію – 25,6 % і Таїланд – 14,9 %.

Характерною рисою зовнішньої торгівлі АСЕАН є помітні зміни її географічних напрямків. У 1990–2012 рр. частка експорту в зовнішній торгівлі початкових країн-учасниць АСЕАН – відносно аналогічного показника АСЕАН-10 збільшилася від 2,14% до 10,11%, але більш відчутно зростає питома вага ринків Японії, ЄС та США в імпорті товарів із АСЕАН. Поясненням таких змін можуть бути взаємоприйнятні двосторонні договори, в яких закладено менші розміри мита або зміна квоти. Станом на 1.01.2009 р. імпортне мито на 80% товарів було скасовано, знято тарифи на імпорт усіх інформаційних і комунікаційних продуктів. Мито на товари, що належать до переліку інтеграційних пріоритетів, знизилася до межі 0%, а на всі інші товари митний тариф для АСЕАН-6 і М'янми, Лаосу та В'єтнаму становить 5% і менше (для Камбоджі цей тариф діє на 80% товарного асортименту). У першій групі товарів на окремі види продукції для АСЕАН-4 діє митний тариф, що не перевищує 7% і буде скасований до 2018 р. [2].

Зниження тарифів на торгівлю усередині блоку не захищає від впливу дезінтегруючих чинників (юридично оформлені зобов'язання, економічна нерівність країн, обмеження на пересування робочої сили тощо), а також не може розв'язати проблем зовнішньої торгівлі АСЕАН. Однак впровадження безмитної торгівлі в межах Асоціації, за оцінками експертів, стимулює надходження іноземних інвестицій для виробництва й подальший експорт товарів між країнами-учасницями.

Асеанівський шлях інтеграції, що ґрунтується на політичній основі та взаємній безпеці, – це своєрідна альтернатива регіональній інтеграції ЄС, яка має економічне підґрунтя. Такий варіант інтеграції може стати привабливим для тих регіонів світу, де економічний розвиток ще не досяг високого рівня, але існує усвідомлена необхідність об'єднання в рамках регіонального

угруповання. На думку М. П. Малетіна, Асоціація знаходиться на початковому шляху до класичної інтеграції (по типу колишнього Європейського Економічного Співтовариства), що потребуватиме певного часу. Але все одно це буде особливий азійський напрям інтеграції [3].

Отже, інтеграційний потенціал АСЕАН демонструє усталену тенденцію до зростання на основі використання перевагу внутрішньорегіональної кооперації та поглиблення економічних зв'язків із країнами-сусідами. Основними завданнями АСЕАН на перспективу є завершення формування зони вільної торгівлі, поліпшення інвестиційного клімату та посилення інвестиційного потенціалу, розбудова інституціональних структур.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Рябінін Є. Сучасні проблеми та перспективи АСЕАН / Є. Рябінін // *Зовнішні справи*. – 2011. – № 3. – С. 42–45.
2. ASEAN Statistical Yearbook. [Електронний ресурс]: <http://www.asean.org/storage/images/2015/July/ASEAN-Yearbook/July%202015%20-%20ASEAN%20Statistical%20Yearbook%202014.pdf>.
3. Малетин Н. П. АСЕАН: Четыре десятилетия развития: монография / Н. П. Малетин. – М. : Московский государственный институт международных отношений (Университет), 2007. – 312 с.

АЛЛА РОЖКО

РОЗВИТОК SHAREECONOMY: ГЛОБАЛЬНИЙ ТРЕНД ЧИ СУСПІЛЬНА НЕОБХІДНІСТЬ?

Аналіз стану та тенденцій розвитку світового господарства дозволяє виділити дві основних закономірності: з одного боку, спостерігається регіональна поляризація країн за економічними інтересами, що загострює конкурентну складову у міжкраїнних відносинах, а з іншого – наявне безперервне удосконалення форм та методів реалізації зовнішньоекономічної політики, метою якого є якісне зближення країн у вирішенні глобальних проблем сучасності. Більше того, в умовах обмеженості та вичерпості певних ресурсів (насамперед, природних чи енергетичних), а в деяких випадках – при наявних диспропорціях забезпеченості країн іншими їх видами (наприклад, матеріальними, технологічними, інтелектуальними тощо) суб'єкти глобальної економіки прагнуть до створення такої моделі економічних відносин, коли вони одночасно стають учасниками процесу споживання/пропозиції ресурсу, який перерозподіляється від однієї сторони, в якій він знаходиться в надлишку, до іншої, яка відчуває його дефіцит, без додаткового чи надмірного використання цього ресурсу, або забезпечуючи більш оптимальне його використання.

Економіка спільного споживання (користування, участі) (т. зв. «шерінгова економіка» – з англ. sharing economy або shareconomy) – це економічна модель взаємовідносин, в якій люди можуть отримувати або надавати в оренду активи без переходу права власності на них та одночасному одержанні взаємної фінансової вигоди. Цей вид економічних відносин не є новим. Спільне використання ресурсів, наприклад, добре відоме та проявляється в моделі «бізнес-бізнес» (B2B), наприклад при спільному використанні техніки в сільському і лісовому господарстві, а також у моделі «бізнес-споживач» (B2C), наприклад, в самообслуговуванні пралень. Але три основних принципа роблять модель спільної участі необхідністю в сучасних глобальних умовах, що дає в підсумку результат для обидвох сторін. По-перше, поведінка клієнтів щодо споживання багатьох товарів і послуг змінюється на шляху від права власності до спільного використання. По-друге, соціальні мережі і віртуальні магазини значно легше пов'язують тих, хто пропонує товар чи послугу, та їх потенційних споживачів. І по-третє, розвиток мобільних пристроїв та електронних додатків робить процес спільного користування зручнішим і приємнішим. Безперечно, ця модель економічних взаємовідносин, що активізувалась із розвитком соціальних мереж, частіше за все, виникає тоді, коли ціна конкретного активу висока, і в той же час актив може використовуватись в конкретний момент часу не в повній мірі. Прикладами shareconomy є сьогодні операційна діяльність таких компаній і сервісів, як АРМ Agentuur, Airbnb, Uber, SnapGoods, BlaBlaCar, що працюють на платформах соціальних мереж Facebook, Twitter, Google+ та інших.

Як пише видання The Economist, економіка спільного споживання є хорошим прикладом «перекладання» вартості Інтернету на вартість товарів і послуг для споживачів. І хоча ця нова модель економічних взаємин розвивається досить неконтрольовано і спонтанно, і відтак становить загрозу для діючих бізнес-моделей, побудованих за традиційними правилами, вона володіє величезним потенціалом для розвитку [1]. Тобто, іншими словами, глобальний тренд спільного користування перетворюється в суспільну необхідність, що потребує чітких «правил гри».

Експерти Європейської організації споживачів (BEUC) переконані, що «... зараз найбільш актуальним завданням є зрозуміти, як чинні європейські та національні закони збігаються (або ні) з принципами економіки спільної участі. Це те, що на даний момент залишається нез'ясованим. В тих країнах, де виявляють, що чинне законодавство не повною мірою захищає споживачів, уряди повинні діяти швидко, щоб змінити діючі закони і гарантувати надійний захист споживачам, які пропонують або купують товари та послуги завдяки економіці спільної участі» [2].

Отже, в глобальній економіці сьогодні підвищується взаємозалежність суб'єктів всіх рівнів. В цих умовах відчувається потреба у налагодженні взаємовигідного співробітництва. З процесами глобалізації міжнародної торгівлі, розвитком логістичних мереж, нарощуванням обсягів та урізноманітненням фінансових трансакцій, розвитком ринкової лібералізації, а також, безперечно, із стрімким поширенням соціальних мереж та віртуальних

технологій національні економіки стають більш відкритими, і звісно, вразливими до зовнішніх впливів. Саме тому відбувається якісне перетворення традиційних зовнішньоекономічних звязків та пошук альтернативних моделей економічної взаємодії між країнами на засадах сталого розвитку, при якому одночасно розв'язуються проблеми глобального характеру.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. *The rise of the sharing economy // The Economist (09.03.2013) : [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.economist.com/news/leaders/21573104-internet-everything-hire-rise-sharing-economy>.*

2. *Економіка спільної участі та її переваги для споживачів : Портал Euronews (12.02.2016) : [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ua.euronews.com/2016/02/12/focus-on-the-sharing-economy>.*

ЕДУАРД РОМАНЮТА

НАПРЯМКИ РЕФОРМУВАННЯ ПОДАТКІВ В КРАЇНАХ-НОВИХ ЧЛЕНАХ ЄС

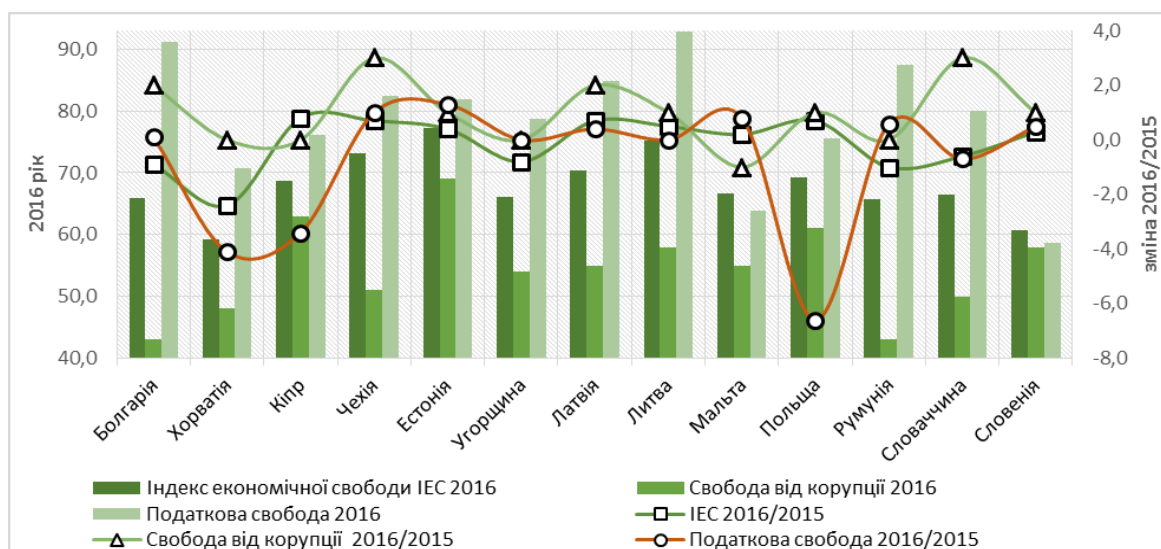
Одним із важливих факторів, що дозволяє говорити про становлення дійсно єдиної Європи є гармонізація податкових систем країн-членів ЄС. А оскільки податкова політика ЄС є однією із найбільш спірних та не гармонізованих у ЄС, то й адаптація нових країн-членів ЄС є досить складним процесом. Хоча європейських податків як таких поки не існує, за винятком митних, що стягується на зовнішніх границях всіма країнами Союзу по відношенню до імпортованих товарів, з роками в Європейському Союзі склалась податкова політика, що створює загальні рамкові закони, що застосовуються в кожній окремій сфері. Це означає, що податкове середовище всередині Союзу, особливо нових країн-членах, хоча й не повністю гармонізоване, проте базується на тих самих єдиних принципах [1].

Одним із чинників, що останнім часом визначає напрямки реформування податків на доходи в країнах-нових членах ЄС, є податкова конкуренція, спрямована на створення найсприятливіших умов для залучення прямих іноземних інвестицій. Наслідком цієї конкуренції стало зниження ставок податку на прибуток в Польщі з 34 до 19%, в Чехії з 35 до 26%, в Латвії – з 25 до 15%, в Литві з 29 до 15%, а також запровадження в Литві, Латвії та Естонії пропорційного податку з доходів громадян відповідно за ставками 33, 25 і 24%. Однак, дана податкова конкуренція викликає невдоволення в «старих» країнах-членах ЄС, проявом якого стали пропозиції щодо посилення гармонізації податку на прибуток, у тому числі запровадження єдиної мінімальної ставки цього податку, обов'язкової для всіх країн-членів ЄС [2].

Хоча порівняння різних систем оподаткування є одним з основних пунктів для бізнесу при прийнятті важливих стратегічних рішень, не варто забувати й про інші фактори, які відіграють важливу роль в оцінці

інвестиційної привабливості та конкурентоспроможності країни. На прибутковість інвестицій в довгостроковій перспективі та настрої інвесторів в цілому свій вплив мають теж фактори, що побічно впливають на оподаткування, а також рівень глобальної довіри до ринку. Про це важливо пам'ятати як бізнесу при ухваленні рішення про вихід на ринок тієї чи іншої країни або розробці загальної стратегії роботи, так і країнам при внесенні будь-яких змін до податкового законодавства з метою поліпшення своєї конкурентоздатності та привабливості для інвесторів [3].

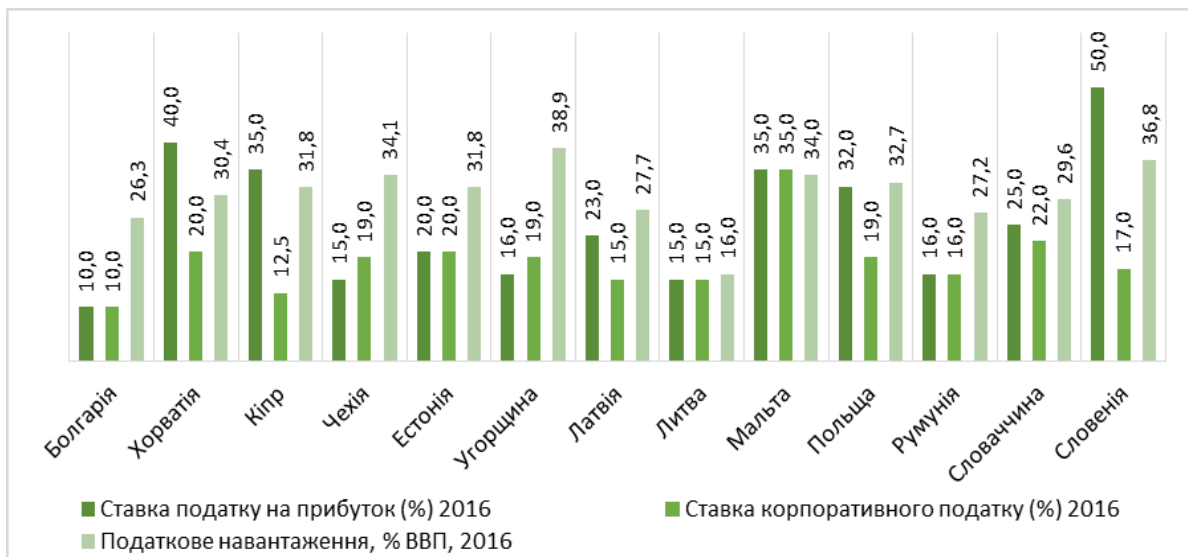
За індексом економічної свободи, найбільш привабливо виглядають Естонія та Литва (див. рис. 2.26). Разом із цим найбільший рівень податкової свободи у 2016 р. демонструють Литва, Болгарія та Румунія. Найбільший приріст податкової свободи за останній рік відбувся в Естонії (+1,3) та Чехії (+1,0), найбільший спад в Польщі (-6,6) та на Кіпрі (-3,4).



Джерело: [побудовано автором за: <http://www.heritage.org/>].

Рис. 2.26. Індекс економічної свободи (ІЕС) країн-нових членів ЄС.

Податкове навантаження країн-нових членів ЄС, дещо відрізняється між членами, так найнижчий його рівень в Литві (16%) і Болгарії (26,3%) (див. рис. 2.27), а найвищий його рівень в Угорщині (38,9%), Словенії (36,8%), Мальті (34,0%) та Чехії (34,1%). Чехія віддає переваги оподаткуванню прибутку з корпорацій, Словенія, Польща – вирівнювання фіскальної функції прибуткового податку та соціальних платежів з працівників, Латвія, Естонія – максимальна увага можливостям податку з доходів фізичних осіб при незначному навантаженні на соціальні платежі; Литва, Болгарія, Словаччина, Румунія – суттєве обмеження прогресії прибуткового податку з метою детінізації доходів окремих верств населення; Кіпр – податки на майно формують суттєву частину доходів бюджетів, а Угорщина і Хорватія активно розвивають ресурсне оподаткування [4; 5].



Джерело: [побудовано автором за: <http://www.heritage.org/>].

Рис. 2.27. Податкове навантаження країн-нових членів ЄС.

Отже, попри тенденцію до конвергенції рівня оподаткування, вектори податкових реформ у нових країнах ЄС інколи мали різну спрямованість. Це було зумовлено національними економіко-інституційними умовами та різним баченням ролі окремих податкових інструментів у регулюванні соціально-економічних процесів. Разом з тим, було ухвалено низку схожих податкових рішень: 1) більшість країн розширила сферу застосування соціальних пільг в оподаткуванні доходів фізичних осіб, а в окремих країнах відбулося підвищення максимальної ставки або повернення до прогресивного механізму справляння прибуткового податку; 2) більшість країн виважено підходила до зменшення фіскальної ефективності податку на прибуток (зниження його базової ставки або трансформації пільгових механізмів оподаткування); 3) переважна більшість країн посилила фіскальні позиції непрямого оподаткування в цілому та ПДВ зокрема. Також, можна говорити про певне «зближення» податкових структур та інструментів оподаткування у нових країнах ЄС, що має братись до уваги при розробці податкової політики в Україні.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Перетятко Р. Адаптація податкових систем нових країн-членів ЄС до умов розвитку економічного та валютного союзу / Р. Перетятко // Вісник Київського національного університету ім. Т. Шевченка – Київ. – Міжнародні відносини. – 35–36/2007. – С. 104–108.

2. Якимова А. М. Вітчизняний та зарубіжний досвід справляння податку на прибуток підприємств / А. М. Якимова, О. В. Прищепка // Економіка і регіон. – № 3 (34). – 2012. – ПолтНТУ. – С. 211–215.

3. Central Eastern European Tax Brochure 2014 / Mazars Kft. – 1074 Budapest, Rákóczi út 70–72. – Access: <http://www.mazars.ua/mazarspage/download/528493/33100327/file/Central%20Eastern%20European%20Tax%20Brochure%202014%20WEB.pdf>.

4. Крушельницька Т. Суперечності у сфері державного управління податковою системою та напрями їх вирішення / Таїсія Крушельницька // Вісник Національної академії державного управління. – №4. – 2010. – С. 79–86.

5. *Taxation trends in the European Union [Electronic source] / European Commission, 2014. – Access mode: http://ec.europa.eu/taxation_customs/taxation/gen_info/economic_analysis/tax_struct ures/index_en.htm.*

МИКОЛА РУБАЙ

М'ЯСОПЕРЕРОБНА ПРОДУКЦІЯ УКРАЇНИ НА СВІТОВОМУ РИНКУ

Аналіз фактичного стану м'ясної галузі полягає у визначенні та оцінці факторів економічного середовища, в якій функціонують діючі підприємства. До числа найбільш значущих зовнішніх факторів відносять: податкову і цінову політику, кредитне і інвестиційне регулювання, вплив всіх суб'єктів ринку (споживачі, конкуренти, партнери, постачальники, посередники, фінансово-кредитні структури, страхові компанії, консалтингові компанії тощо)

В Україні існує гостра проблема забезпечення м'ясопереробних підприємств сировиною. Дефіцит компенсувався за рахунок використання імпоротної сировини і давальницьких схем. В Україні 4% імпортованого м'яса надходило законним шляхом зі сплатою всіх податків і зборів, а 96% завозилося на територію за тіньовими схемами, перш за все, за давальницькими схемами. Але з 2008 р. працювати з давальницькою сировиною заборонено.

Але поява на ринку імпоротної продукції сприяє збереженню тенденції зниження цін на даний товар і істотно розширює асортимент м'ясних виробів. Крім дефіциту української сировини існує ряд інших проблем: подорожчання імпорту, зниження попиту з боку покупців, дефіцит оборотних коштів і проблеми залучення кредитів. Ці фактори позначаються на кінцевій ціні м'ясної та ковбасної продукції, які відображаються на показниках прибутковості, як виробни, так і виробництва в цілому. Через здешевлення гривні та зростання долара і євро імпортна м'ясна сировина виросла в ціні на 60%. При цьому товаровиробники підвищили ціни в середньому на 15-20% за рахунок зниження власної рентабельності.

В даний час стан тваринництва не здатен повною мірою задовольняти потреби переробників. Так як в Україні по всіх категоріях господарств (сільськогосподарські підприємства, фермерські господарства, господарства населення) суттєво скоротилося поголів'я тварин, занепала матеріально-технічна база галузі, низький рівень спеціалізації і концентрації виробництва, технічного і технологічного оснащення.

Значно скоротилося виробництво м'яса сільськогосподарськими підприємствами через несприятливу цінову ситуацію. Виробництво залишається збитковим. Основною проблемою при формуванні прибутку товаровиробників залишається собівартість, особливо за умови відсутності

міжгалузевого балансу економічних інтересів і нееквівалентності обміну. Виходячи з собівартості продукції, формується ціна, яка включає повну собівартість і прибуток. Визначення еквівалентної ціни має базуватися на нормативних і нормативно-технологічних параметрах витрат ресурсів в натуральному і вартісній вираженні, що відповідає нормативній або нормативно-технологічною собівартості. Економічна ефективність виробництва продукції тваринництва, зокрема м'яса, в останні роки погіршується, оскільки зростає різниця між собівартістю її виробництва і ціною на неї. У слідстві зменшення поголів'я та обсягів виробництва м'яса стало скорочуватися його споживання.

Особливий вплив на ринок викликає членство України в СОТ, в якому вона повинна отримати переваги. Вступ до СОТ позначиться і на макроекономічних показниках країни. Так, харчова і переробна промисловість виявляться в найбільш не вигідних умовах. Підтримка виробників з боку держави при вступі до СОТ буде обмеженою. Зниження державних мит (виконання зобов'язань, взятих перед СОТ) також відіб'ється на конкурентоспроможності вітчизняної продукції. Умови поставок м'ясної продукції на внутрішній ринок будуть значно лібералізовані. Внутрішнє середовище характеризується потужністю потенціалів підприємств (виробничого, фінансового, інноваційного, трудового, організаційного).

Аналіз сучасного рівня розвитку всього комплексу технологічного обладнання дозволяє стверджувати, що воно енергоємне і громіздке. В основному це вітчизняне обладнання, головним недоліком є високий показник морально і фізичного зносу (від 40 до 80%) і застарілі конструктивні рішення, яке підвищує собівартість продукції. Існуючі потокові лінії не оснащені мікропроцесорною технікою, засобами механізації та автоматизації ручних операцій і технологічних процесів. У слідстві, на виробництві задіяно велику кількість робітників. Діюче обладнання поступається закордонним аналогам по техніко-економічними показниками, надійністю, ергономікою.

За результатами проведених досліджень і вивчення рекомендацій практичних працівників галузі можна сформулювати наступні пропозиції щодо вдосконалення умов формування прибутку м'ясопереробних підприємств в Україні. Розробка і запровадження в дію доцільних проектів кредитування, цінової, дотаційної і податкової політики щодо м'ясопереробних підприємств, які допомогли б вирішити проблему дефіциту м'яса та контрабанди.

Налагодити вихід вітчизняної продукції з якісної упаковкою на міжнародний ринок. Використовувати пакувальний матеріал, який підвищить продуктивність, знизить термічні втрати, зменшить витрату під час транспортування.

Ввести зміни в систему нормативно-технічної документації. В Україні для виробництва ковбас та напівфабрикатів використовують сепароване м'ясо (м'ясо механічної дообвалки). Технологія жорсткого сепарування полягає в руйнуванні і подрібненні кістки в м'ясі, що призводить до підвищеного вмісту заліза, загального пігменту, жиру, кальцію, холестерину, підвищеною величиною

pH, а також погіршення структурних і органолептичних властивостей, що зумовлює обмеження застосування м'яса.

Необхідно створити умови, щоб переробні підприємства закупували сировину у вітчизняного товаровиробника, а також інвестували вітчизняне тваринництво. Так як розвиток української м'ясної промисловості на сучасному етапі залежить від створення вертикально інтегрованих структур, які мають власну сировинну базу.

Впровадити нове обладнання, де вирішені питання якості, дотримані норми температурного режиму та інші показники щодо новітніх технічних рішень і наукових принципів. Нове універсальне обладнання дозволить зменшити тривалість процесів, підтримувати постійну температуру, контролювати вологість. Необхідно використовувати сучасні методи управління обладнанням (мікропроцесори, спеціалізовані контролери, мережеві методи зв'язку з обладнанням).

Розширити асортименту м'ясопродуктів за рахунок розробки нових технологій і нових продуктів, в тому числі оздоровчого, профілактичного і спеціального призначення. Необхідно лібералізувати імпорт м'яса в Україну, але визначити квоти на нього, щоб, мати можливість прогнозувати обсяг ввезення сировини, а також посилити контроль за якістю.

Змінити діючі законодавство з питань амортизаційної політики. Ввести об'єктну податкову амортизацію, що дасть можливість посилити контроль за порядком розрахунку амортизації. Ввести нові ставки амортизації і розширити групи основних фондів. Ці заходи сприятимуть оновленню основних виробничих фондів, розвитку інноваційної політики підприємства і продуктивних сил України. Впровадити в Україні державну атестацію цільового використання амортизаційних коштів.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Бланк И. А. *Управление капиталом: Учеб.курс.* – К.: Эльга, Ника-Центр, 2014 – 576 с.
2. Мамчур Л. В. *Оцінка сучасного стану виробництва м'яса в Україні // Економіка АПК.* – 2015. – № 12 – С. 55–58.
3. Гримак А. В. *Економічна сутність та об'єктивна необхідність формування ринку продукції м'ясного скотарства // Мясной бизнес.* – 2014. – № 1 – С. 44–76.
4. Новожилова Є. В. *Рекомендація безпечності м'яса та продуктів його перероблення в Україні // Мясной бизнес.* – 2013. – № 1 – С. 26–36.

ЯНА САЛИК

Науковий керівник:

К.е.н., доц. Комар Н. В.

ОСОБЛИВОСТІ ПІДПИСАННЯ АЗІАТСЬКО-ТИХООКЕАНСЬКОЇ ТОРГІВЕЛЬНОЇ УГОДИ

Появі АТЕС передувало створення в Азіатсько-Тихоокеанському регіоні (АТР) низки об'єднань економічного характеру, основою яких було налагодження ділових зв'язків та сприяння розвитку господарського потенціалу країн-членів. До числа цих об'єднань належали Тихоокеанська рада економічного співробітництва та Економічна рада країн Тихого океану. Так, у 1989 році була підписана Азіатсько-Тихоокеанська торгівельна угода, яка дала початок асоціації Азіатсько-Тихоокеанського економічного співробітництва (АТЕС), що об'єднує 21 країну світу [1].

Система керування АТЕС включає 10 робочих груп, секретаріат, спеціальний комітет з торгівлі й інвестицій. Разом з тим АТЕС не має механізму прийняття рішень і багато в чому зберігає риси консультативної групи. Особливістю АТЕС є: географічна приналежність вхідних в Асоціацію країн, які знаходяться на величезних відстанях одна від одної й об'єднані лише виходом до Тихого океану; а з економічної точки зору, до неї входять як найбільші промислово розвинуті країни (США, Японія, Канада, Австралія), так і такі держави, які поступаються їм, такі як Мексика, Чилі, КНР та ін. На АТЕС припадає 55% світового ВВП, 40% світової торгівлі, більш 40% населення земної кулі [2].

Країни АТР вже характеризуються високим ступенем взаємозалежності. Це також одна із причин утворення АТЕС як найважливішого регіонального форуму в світі, 73% товарообігу країн АТЕС у 1995 році здійснювалося в рамках цієї організації. У 1993 році середній рівень імпорتنих мит обчислювався для країн АТЕС приблизно в 14%. Найбільш високі митні бар'єри були для сільськогосподарських та готових промислових товарів. Проте надалі тарифи стали швидко знижуватися. За останні роки на промислову продукцію вони зменшилися в Південній Кореї на 62%, в Малайзії на 49%, на Філіппінах на 36%, у Таїланді на 53%, в Японії на 33% [2]. Серед східно-азіатських держав Японія у більшій мірі орієнтується на розвиток науково-дослідних галузей, тоді як нові індустріальні країни регіону («Азіатські тигри») все більше втручаються в галузі, де раніше домінувала Японія. Китай і ті країни АТЕС, які менш розвинені в промисловому відношенні, стали конкурентоспроможними постачальниками трудомістких видів продукції. Залучення прямих інвестицій ззовні також є важливим засобом тісного співробітництва між країнами. В АТЕС входять три найголовніші у світі учасника руху капіталів: США, Японія та Китай. Майже половина інвестицій надходить в АТЕС з вищеназваних країн. Прямі іноземні інвестиції в регіоні сприяють його швидкому економічному зростанню. За підрахунками МБРР, капіталовкладення в східно-азіатські країни середнього та відносно низького

розвитку складала в 1993–1995 рр. 3,1% їх ВВП, або були вдвічі вище, ніж у будь-якому іншому економічному інтеграційному угрупованню.

Отже, АТЕС у вирішенні питань регіонального розвитку пройшла кілька етапів – від діяльності, спрямованої на підтримку торгово-економічного та інвестиційного співробітництва, до вирішення питань політичного, гуманітарного та екологічного характеру. Розширення функцій АТЕС є наслідком глобальних викликів та тенденцій, під впливом яких відбувається структурна та функціональна трансформація даної організації, яка набуває трансрегіональних масштабів. Безальтернативність глобалізації в АТР обумовлює поглиблення й розширення функціональних можливостей економічних суб'єктів АТЕС із тенденцією перетворення її на «над організацію» на кшталт Європейського Союзу.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Авдокушин Е. Ф. *Міжнародні економічних відносин: підручник* / Е. Ф. Авдокушин. – М.: Юристъ, 2011. – 157 с.
2. *Офіційний сайт АТЕС [Електронний ресурс]* – Режим доступу: <http://www.apec.org>.

ГАЛИНА СИМОВОНИК

Науковий керівник:

Д.е.н., професор Савельєв Є. В.

НОВІ ТЕНДЕНЦІЇ ТНК НА СВІТОВОМУ ЕНЕРГЕТИЧНОМУ РИНКУ

В сучасному світі енергоресурси є досить важливим фактором функціонування економіки будь-якої держави. Країни, які не є багатими на енергоносії, змушені експортувати їх з країн, у яких вони є в надлишку. Такий хід подій спричиняє залежність «бідних» країн від країн-експортерів ПЕК.

Світовий ринок енергоресурсів потребує концентрації капіталу та виробництва, що у ХХІ ст. сприяло розвитку його глобальної монополізації. Ця провідна тенденція розвитку світового ринку енергетичних ресурсів знаходить своє вираження у діяльності сучасних нафтогазових ТНК. На сьогоднішній день ТНК не лише формують глобальні мережі розробки та видобування енергетичної сировини, але й усталені канали її переробки, транспортування, збуту та маркетингу, формуючи у такий спосіб основні пропорції енергетичного сегменту глобального ринку [1].

Характеризуючи сучасний ринок енергоресурсів, слід зазначити, що його суб'єктивна складова останніми десятиліттями набула певної диверсифікації. Аналізуючи позиції нафтогазових ТНК можна стверджувати, що вони поділяються на три основних групи. До першої групи належать найбільші державні компанії, які спеціалізуються на видобутку енергетичних ресурсів. Це насамперед ТНК країн ОПЕК, такі як іранська «НІОС», кувейтська «КРС»,

венесуельська «PDV», катарська «Qatar Petroleum», індонезійська «Pertamina», лівійська «Libya NOC» та ін. Також до них належать компанії держав, де зберігається високий рівень державного регулювання та централізації енергетичного сектору: мексиканська «Pemex», китайська «Petro China», малайзійська «Petronas». До другої групи відносять спеціалізовані державні і приватні неінтегровані енергетичні ТНК, а також компанії, що функціонують у складі великих енергетичних і хімічних концернів (російські нафтогазові ТНК) [2].

Третю групу енергетичного ринку представляють вертикально-інтегровані нафтогазові компанії як державної, так і приватної форм власності. Завдяки великомасштабній інвестиційній діяльності ці ТНК функціонують у країнах базування та у приймаючих державах. Такі енергетичні компанії відіграють головну роль у формуванні світового енергетичного ринку; вони здійснюють у великих масштабах фінансування розробки нафтогазових родовищ, розвиток транспортної інфраструктури та переробку енергетичних ресурсів. Саме представники третьої групи входять в десятку нафтогазових гігантів, серед них такі: «BP», «Exxon Mobil», «Total», «Royal Dutch Shell» та «Chevron» [1].

На сучасному етапі найбільшим в світі виробником нафти та газу є Saudi Aramco, державна нафтова компанія Саудівської Аравії. Компанія видобула 3,479 млрд. барелів сирової нафти, що становить близько 13% від загального світового обсягу видобутку нафти, а також 3,924 трлн. футів³ газу в 2013 році. Компанія також володіє найбільшими в світі розвіданими запасами нафти, запаси газу оцінюються в 284,8 трлн. футів³.

Російський «Газпром» є другою за величиною нафтогазовою компанією у світі. Також вона є світовим лідером по видобутку газу. Запаси газу станом на грудень 2013 року становили 1,239,5 трлн. футів³, що становить 18,3% від загальних світових запасів газу і 72% від запасів газу Росії. Також «Газпром» володіє найбільшою газотранспортною системою в світі: довжина газотранспортних ліній перевищує мільйон миль в довжину [3].

В 2015 році російський енергетичний гігант стверджує про зростання прибутків завдяки слабкому рублю. Чистий прибуток за три перші місяці 2015 року зріс на 71% у порівнянні з минулим роком. «Газпром» продає свій газ в доларах, а отже, ціна на газ в рублях зростає через слабку валюту. Слабкий рубль допоміг компенсувати падіння обсягу продажів майже на 10%, яке відбулося через Західні санкції введені проти Росії у зв'язку з подіями в Україні. Водночас акції «Газпрому» на торгах у Москві знизилися на 2%, незважаючи на стрибок квартального прибутку [5].

National Iranian Oil Company (NIOC) – національна іранська державна нафтова компанія, в 2013 році видобувала 3,5 млн. барелів нафти в день і є третьою за величиною нафтогазовою компанією в світі. Хоча кількість видобутих барелів є досить великою, за останні роки виробництво нафти скоротилося через численні міжнародні санкції. Компанія володіє другими за величиною запасами газу в світі після «Газпрому». Запаси газу в основному розташовані на шельфі, в той час як запаси нафти зосереджені в морі.

Американська транснаціональна нафтогазова компанія Exxon Mobil є четвертою за величиною нафтогазовою компанією в світі. Вона виробляє 2 185 млн. барелів нафти і 12,322 млрд. футів³ природного газу на добу в 2013 році. Exxon Mobil є найбільшою публічною міжнародною нафтогазовою і найбільшим переробником і продавцем нафтопродуктів у світі. Компанія здійснює свою діяльність в 47 країнах світу [3].

Petro China є п'ятою за величиною нафтогазовою компанією в світі. Цьому сприяє видобуток 916,5 млн. барелів сирої нафти і 2,558 трлн. футів³ природного газу в 2013 році. Доведені запаси сирої нафти цієї компанії оцінюються в 11,018 млрд. барелів. Доведені запаси природного газу склали 67,581 трлн. футів³. Велика частина доведених запасів сирої нафти та природного газу розташовані в Китаї.

Royal Dutch Shell, також широковідомий як Shell, є однією з найбільших нафтогазових компаній. Британо-нідерландська багатонаціональна корпорація виробляла 1,488 млн. барелів сирої нафти і 9,449 млрд. футів³ природного газу на добу в 2013 році. Доведені запаси компанії щодо нафти та скрапленого газу оцінюються в 4,384 млрд. барелів. Доведені запаси природного газу становлять 42,729 трлн. футів³. Більшість доведених запасів нафти та газу компанії знаходяться в Азії [3].

Також слід зазначити, що незважаючи на останні події, які відбуваються на політичній карті світу та воєнні конфлікти країн, які володіють запасами нафтогазових ресурсів ціна на енергоресурси є досить нестабільною. Хоча країни-лідери світових спільнот стараються вирішити проблеми санкціями, вони все одно залишаються залежними від енергопостачальників, які диктують свої ціни. Як було зазначено вище, «Газпром» і надалі залишається на лідируючих позиціях, щодо постачання енергоресурсів на світовому ринку, незважаючи на військові непорозуміння з Україною. Прийоми, які застосовує світова спільнота як проти Іраку, так і проти Росії не є досить ефективними, хоча деякі з них трішки сколихнули економіку цих країн.

За останніми новинами можна помітити, що після різкого падіння ціни на нафту протягом останнього року, вона знову починає стабілізуватися. Saudi Aramco вирішила підняти ціну на всі види нафти для США, починаючи з травня цього року. Саудівська нафта Arab Medium і Arab Heavy для клієнтів з Північно-Західної Європи в травні подешевшає на 0,25-0,7 долара за барель [4].

Ціна на нафту різко пішла вгору не тільки в Азійських ТНК, а на всьому енергетичному ринку, після заяви мініенерго США про скорочення нафтових запасів у країні. Так, нафта марки Brent на біржі ICE піднялася вище 39 доларів за барель. Саме після стрибка нафтових цін зміцнилися позиції «Газпрому» та російського рубля. Незважаючи на прогнози значного зростання обсягів видобутку нафти в Іраку, експерти Міжнародної енергетичної агенції прогнозують поступове зростання світової ціни на нафту до 125-149 дол. США за барель до 2035 року.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Бусарєв, Д. В. Глобальна монополізація світового ринку енергетичних ресурсів [Текст] / Дмитро Вячеславович Бусарєв // Економічний аналіз : зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; «Економічна думка», 2014. – Том 16. – № 1. – С. 39–47.
2. Кадышева, О. В. Малые и средние независимые нефтяные компании как носители конкурентных преимуществ [Текст] / О. Кадышева / Региональная экономика. – 2008. – № 27 (84). – С. 43–51.
3. <http://www.hydrocarbons-technology.com/features/feature-the-10-biggest-oil-and-gas-companies-in-the-world>.
4. <http://ua.korrespondent.net/business/economics/3664136-nafta-rizko-pidskochyla-zmitsnyvshy-rubl>.
5. <http://www.bbc.com/news/business-33849158>

НАТАЛЯ СЛЮСАРЕВСЬКА

Науковий керівник:

К.е.н. доц. Комар Н. В.

ФАКТОРИ ПРИВАБЛИВОСТІ ТУРИСТИЧНОГО РИНКУ АРАБСЬКИХ КРАЇН В ПЕРСЬКІЙ ЗАТОЦІ

Міжнародний туризм в даний час є однією з найбільш розвинутих галузей зовнішньоекономічної діяльності. Неухильне зростання впливу туризму як на світову економіку в цілому, так і на економіку окремих країн і регіонів є однією з найбільш значних, постійних і довгострокових тенденцій, які супроводжують формування і розвиток світового господарства. Стає очевидним перетворення туризму у велику самостійну галузь національної економіки, діяльність якої спрямована на задоволення специфічних потреб населення. Різноманіття цих потреб задовольняється не тільки туристичними підприємствами, а й підприємствами інших галузей, що обумовлює значення туризму як одного з чинників мультиплікативного впливу на розвиток економіки. Туризм є одним з факторів світових інтеграційних процесів, а туристичний бізнес стає зараз значущим сектором економіки.

До країн Перської затоки відносяться п'ять держав, розташованих на берегах затоки, а саме: Кувейт, Саудівська Аравія, Бахрейн, Катар і Об'єднані Арабські Емірати. Туристичний ринок цих країн надзвичайно привабливий, оскільки включає в себе широкий вибір видів відпочинку, захоплюючу історію та культуру.

Бахрейн – найменша арабська держава з береговою лінією в 161 км. Тут багатовікові традиції поєднуються з сучасними цінностями. Стародавня культура і мистецтво, історія і кухня, і, звичайно, арабська гостинність Бахрейну не залишають байдужим жодного гостя країни. Природну красу Бахрейну, що поєднує в собі пекучу пустелю, піщані дюни і унікальну флору і

фауну, не зустрінеш більше ніде в світі. Недарма саме тут, згідно з біблійними переказами, розташовувався райський сад Едем. В країну їдуть не тільки за традиційною арабською екзотикою, тут також можна зайнятися соколиним полюванням, пірнати в пошуках перлів, кататися на конях і верблюдах, відчути себе учасником гонок Формули-1 на швидкісних болідах BMW, зіграти партію в гольф і, звичайно, зайнятися шопінгом [1].

Кувейт – це одне з унікальних місць в світі. На території цієї країни виявили цілий ряд предметів, які підтверджують проживання тут людей ще в V столітті

до н. е. Тут знаходилися міста вавилонян і шумерів, греків і персів, через територію цієї країни проходили торгові шляхи.

Популярним серед туристів Кувейту є острів Файлака, розташований в 20 кілометрах від Ель-Кувейту. Він був населений людьми вже в кам'яному віці. Зараз це археологічний заповідник, де ви можете побачити античні храми Азуки і Ікарос, а також інші стародавні будівлі і споруди [2].

Рай в серці Аравійської пустелі, який створила людина, ОАЕ можуть похвалитися первісним неживим ландшафтом в крокової доступності від сучасної інфраструктури. Тут можна послухати тужливі вікові пісні бедуїнів під буквально провисаючим під вагою численних зірок азіатським небом, проїхатися по барханах на суперсучасних джипах і оглянути здалеку шовковий намет з важкими гардиновими кистями.

Абу-Дабі – столиця Об'єднаних Арабських Еміратів, за останні два десятиліття став одним з найбільших міст, які інтенсивно розвиваються, не тільки країни, а й світу. Риса, яка відрізняє Абу-Дабі від будь-якого іншого міста і яка відображає його мусульманський характер, – велика кількість мечетей в самому місті і його околицях. З будь-якої точки міста можна побачити відразу кілька вигадливо прикрашених мінаретів [3].

Дубай займає унікальне положення серед міст Перської Затоки. Він вважається вільним, космополітичним містом в ОАЕ, де кожен може відпочити та розважитися.

Туристи Дубаю можуть насолодитися різноманітним відпочинку – любителі спорту знаходять відмінні умови для гри в гольф, кінної верхової їзди, для катання на ковзанах на добре обладнаних льодових аренах, для картингу, підводного плавання, полювання на акул. А прекрасно обладнані пляжі залучають у Дубай сотні тисяч гостей з Європи.

Зоопарк Дубаю користується величезною популярністю серед дітей і дорослих. Тут можна побачити рідкісні види тварин, які містяться в умовах, близьких до їх природного середовища існування. Аквапарк Уалд Уаді один з кращих, якщо не кращий в світі тематичний аквапарк, що займає площу 5 га. Кожен атракціон має свою легенду, пов'язану з пригодами знаменитого мандрівника давніх часів Синдбада. Дубайський клімат і першокласні спортивні споруди роблять ОАЕ ідеальним місцем для туристів, які віддають перевагу активному відпочинку. Вибір представлених в Дубаї видів спорту не поступається кращим курортам Європи і Азії, але при цьому він має свої

унікальні можливості, такі як рибна ловля у відкритому морі і катання на ковзанах, гольф на трав'яних полях [4].

Саудівська Аравія дуже захоплююча держава зі своєю інфраструктурою і релігійними цінностями та особливостями туризму. Варто звернути увагу на такі пам'ятки, які знаходяться у Саудівській Аравії, а саме: Історичний центр Наджі, ворота Аль-Тумаїрі, оазис Дірайа, музей Ер-Ріяда, Національний музей, Декоративні-прикладні промисли, палац-фортеця Мурабба, археологічні колекції, Королівський центр, спортивні алеї. Червоне море в Саудівській Аравії досить популярне серед туристів-дайверів і цілком заслужено вважається одним із найкращих місць у світі для підводного плавання. Саме тут знаходиться найбільша система кораллових рифів у світі [5].

Отже, туристичний ринок арабських держав в Перській затоці привабливий перш за все культурою цих країн, поєднанням різних видів відпочинку, незабутньою архітектурою, прекрасними місцями відпочинку, заманливими пропозиціями та своєю неординарністю.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Туризм Бахреїну [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.restbee.ru/world/azija/bahrejn>.
2. Найпривабливіші туристичні місця Кувейту [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.restbee.ru/world/azija/kuvejt>.
3. Абу-Дабі, ОАЕ [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://tonkosti.ru/%D0%9E%D1%82%D0%B4%D1%8B%D1%85_%D0%B2_%D0%9E%D0%90%D0%AD.
4. Топ найпопулярніших туристичних місць в Дубаї [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://referatplus.ru/turizm/1_turizm_0068.php.
5. Саудівська Аравія [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://more-turiv.com/uk/node/166>.

НАТАЛІЯ СТРЕЛЬБИЦЬКА

СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ МІЖНАРОДНИХ КОРПОРАЦІЙ

У 2010 році приблизна кількість транснаціональних корпорацій (ТНК) становила 100000, а кількість дочірніх компаній ТНК – 890000 [1].

Серед основних тенденцій сучасного розвитку ТНК, іноземні фахівці виділяють: активний розвиток ТНК країн, що розвиваються та появу міні-ТНК.

У 1960-х роках у глобальному бізнесі домінували потужні транснаціональні корпорації США. У 1973 р. 48,5% із 260 найбільших в світі транснаціональних корпорацій були зареєстровані в США. Другою країною за цим показником була Великобританія – 18,8%, третьою Японія – 3,5%. Велика кількість американських ТНК відображала економічне домінування США протягом 30 років після закінчення Другої світової війни.

У 2008 р. ситуація змінилась, так як із 100 найбільших в світі нефінансових ТНК 24 були американськими, 13 французькими, 12 німецькими, 12 британськими і 9 японськими.

А вже у 2013 р. серед 100 найбільших в світі нефінансових ТНК були присутні 23 американські, 16 британських, 11 французьких, 10 японських, 10 німецьких ТНК і т.д. Варто зауважити, що частка ТНК країн, що розвиваються у даному рейтингу становила 8% [2].

Якщо порівняти першу двадцятку рейтингу Fortune Global 500 за 2000 р. та 2014 р., то можна побачити, що ще у 2000 р. це були ТНК США, Німеччини, Японії, Нідерландів та Великобританії, а вже через 15 років – компанії США, Китаю, Нідерландів, Великобританії, Німеччини, Японії, Південної Кореї, Франції, Швейцарії та Італії. Лише за 15 років чотири китайських ТНК увійшли у топ-20-у провідних світових корпорацій рейтингу Fortune Global 500.

Зважаючи на вказані вище тенденції, ймовірно, що компанії країн, що розвиваються стануть сильними гравцями на глобальних ринках, змістять центр тяжіння світової економіки на південь від Північної Америки та Західної Європи та реально загрожуватимуть давньому домінуванню західних компаній.

Другою тенденцією в міжнародному бізнесі є збільшення кількості середніх та малих транснаціональних підприємств (міні-ТНП). Не зважаючи на те, що основна частина міжнародної торгівлі та інвестицій здійснюється великими корпораціями, середні та малі компанії все більше залучаються у ці види діяльності. Саме розвиток Інтернету сприяє зниженню бар'єрів для здійснення міжнародної торгівлі невеликими компаніями [3].

Варто, на нашу думку, виділити ще одну, третю тенденцію в розвитку ТНК – це їх укрупнення, шляхом злиття і поглинань.

Так, 10 мега ТНК контролюють усе, що купують споживачі починаючи від товарів для дому, корму для домашніх улюбленців закінчуючи джинсами.

Укрупнення корпорацій має місце і на ринку новин та інформації. 90% американського медіа ринку зараз контролює лише 6 компаній, на відміну від 1983 р., коли їх кількість становила 50 компаній.

Дана тенденція характерна і для фінансового ринку. Так на банківському ринку США за два десятиріччя внаслідок злиття і поглинань, 37 банків були об'єднані у 4 – JPMorgan Chase, Bank of America, Wells Fargo and CitiGroup. А 10 найбільших фінансових корпорацій контролюють 54% усіх фінансових активів в США, у той час як у 1990 р. їх частка становила 20%.

Вчені Вищої технічної школи Цюріху на основі бази даних Orbis (містить інформацію про 37 млн. компаній та інвесторів зі всього світу) та розробленої моделі глобальної економіки, виявили ядро із 1318 компаній, на які припадає 20% світового доходу. Однак, через їх частки в акціонерному капіталі інших компаній, колективно вони володіють більшістю найбільших світових компаній реального сектору економіки, на які, в свою чергу, припадає ще 60% світового доходу [4].

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Jaworek M. *Transnational Corporations in the World Economy: Formation, Development and Present Position*. [Електронний ресурс] / M. Jaworek, M. Kuzel // *Copernican Journal of Finance & Accounting*. – 2015. – 4(1). – 55–70. Режим доступу: <http://dx.doi.org/10.12775/CJFA.2015.004>.

2. UNCTAD. *The world's top 100 non-financial TNCs, ranked by foreign assets, 2013 a* [Електронний ресурс]/ UNCTAD. – 2015. – Режим доступу : http://unctad.org/Sections/dite_dir/docs/WIR2014/WIR14_tab28.xls.

3. Хилл Ч. *Международный бизнес*. 8-е изд. / Ч. Хилл. – СПб.: Питер, 2013. – 688 с.

4. Coghlan A. *Revealed – the capitalist network that runs the world* [Електронний ресурс] / A. Coghlan, D. MacKenzie. – Режим доступу: <https://www.newscientist.com/article/mg21228354-500-revealed-the-capitalist-network-that-runs-the-world>.

АННА ТАВАЛІКА

Науковий керівник:

К.е.н., доц. Комар Н. В.

СПІВРОБІТНИЦТВО УКРАЇНИ З КРАЇНАМИ ШОС В УМОВАХ ІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ

Глобалізація міжнародної господарської діяльності та зростаюча взаємозалежність держав призводять до підвищення ролі багатосторонньої координації торговельно-економічних відносин і статусу відповідних міжнародних організацій у системі регулювання міжнародної торгівлі. Багатостороннє регулювання сприяє повнішому використанню переваг сучасного міжнародного поділу праці, здійснює вплив на гармонізацію урядових рішень з питань міжнародних торговельно-економічних відносин, не торкаючись національного суверенітету його учасників, але спрямовуючи їх дії на динамічний і справедливий розвиток міжнародної торгівлі [1].

Однією із таких організацій є Шанхайська організація співробітництва. Передумови до створення ШОС були закладені ще в 60-і роки ХХ століття, коли СРСР і КНР вступили в переговори щодо вирішення територіальних суперечок. Після розпаду Радянського Союзу з'явилися нові учасники переговорів в особі Росії та держав Центральної Азії. Після того як КНР вирішила територіальні суперечки з сусідніми державами СНД (Росією, Казахстаном, Киргизією і Таджикистаном), з'явилася можливість подальшого розвитку регіонального співробітництва.

У 1996 році була утворена «Шанхайська п'ятірка», яка передбачала постійні механізми співробітництва: зустрічі міністрів і експертних груп. У 2001 році була проведена зустріч в Шанхаї. Тоді п'ять країн-учасниць прийняли до складу організації Узбекистан, що спричинило перейменування організації в

Шанхайську організацію співпраці. Країни-члени ШОС дуже активно співпрацюють з іншими країнами світу, зокрема в сфері торгівлі. Одним із суб'єктів цієї співпраці є Україна. Так, наприклад, наша держава торгує з Китаєм, щоправда в останні роки показники торгівлі з ним погіршились. Згідно з даними Генеральної митної адміністрації КНР, у 2015 році товарообіг між Україною та КНР склав 7,074 млрд. дол. США. Цей показник менше аналогічного у 2014 р. на 17,6%. При цьому, експорт Китаю в Україну становив 3,517 млрд. дол. США (зменшився на 31,1%), а імпорт Китаю з України – 3,557 млрд. дол. США (збільшився на 2,1%). Щодо аналізу структури двосторонньої торгівлі, то спостерігається зниження обсягу імпорту України з Китаю по всіх основних групах товарів, що скоріш за все, пов'язано із суттєвим збільшенням курсу долара США по відношенню до гривні.

Збільшення експорту української продукції до Китаю відбулося завдяки збільшенню обсягів поставок зернових культур у 3,5 рази, жирів та олій – на 41,6% та механічного обладнання, машин, устаткування – на 8,4%. При цьому відбулось зменшення поставок мінеральних продуктів – на 33,3%. Крім того, протягом останнього десятиріччя Китай налагодив власне виробництво продукції, яка традиційно складала основу українського експорту до країн світу: продукція чорної та хімічної металургії, яка свого часу і забезпечувала позитивне сальдо у торгівлі з КНР.

Якщо говорити про інвестиції, то двостороннє інвестиційне співробітництво поки що не відповідає можливостям Китаю і потребам України. Нарощування обсягів імпорту прямих іноземних інвестицій України з КНР не супроводжується активізацією інвестиційного співробітництва, українські інвестиції в КНР також практично відсутні. Станом на 2015 р. обсяг інвестицій з КНР в економіку України складав 22,6 млн. дол. США. А загальний обсяг інвестицій з України до Китаю відповідно становив 1,4 млн. дол. США [2].

Щодо зовнішньої торгівлі товарами та послугами України з Російською Федерацією, то за цей самий період їх обсяги становили 15 990,9 млн. дол. США і зменшилися у порівнянні із 2014 роком на 10 902,2 млн. дол. США (40,5%). Експорт товарів і послуг України до Росії становив 7846,5 млн. дол. США і у порівнянні із 2014 роком зменшився на 5472,5 млн. дол. США (41,1%). А імпорт товарів та послуг України з Росії становив 8144,4 млн. дол. США і у порівнянні із 2014 роком також зменшився на 5429,7 млн. дол. США (40,0%). Безумовне зменшення обсягів торгівлі між країнами можна пояснити тією ситуацією, яка склалась зараз між Росією та Україною. Скоріш за все показники не будуть збільшуватись до тих пір, поки суперечки між нашою державою та РФ не будуть вирішені.

Обсяг ж прямих інвестицій в Україну з Російської Федерації станом на 2015 р. становив 3392,1 млн. дол. США (7,8% загального обсягу, який надійшов в Україну), а обсяг прямих інвестицій з України в РФ становив 122,8 млн. дол. США (2,0% від загального обсягу інвестицій України в економіки країн світу) [3].

Відносини ж між Україною і Таджикистаном традиційно носять більш стабільний і дружній характер, і як правило вони відрізняються довірливістю та взаєморозумінням при обговоренні й вирішенні важливих питань. Обсяг товарообігу між Таджикистаном і Україною в 2010 році досяг 200 млн. дол. США, що на 65% більше в порівнянні з 2009 роком і в цілому взаємна торгівля має тенденцію до збільшення. У загальному зовнішньоторговельному обороті Таджикистану питома вага України на 2010 рік у порівнянні з аналогічним періодом 2009 року збільшилась на 1,8% і складала 5,2%. В той же час частка України в торгівлі Таджикистану серед країн СНД складала 11,6%.

Пріоритетним напрямком економічної взаємодії цих двох країн є співробітництво в сфері енергетики, яскравим підтвердженням того є той факт, що близько 90% технічного обладнання гідроелектростанцій Таджикистану вироблено на промислових підприємствах України. Таджикистан також зацікавлений у залученні українських інвесторів в економіку своєї країни, створенні спільних промислових підприємств, у тому числі з виробництва енергетичного обладнання, видобутку та переробці природних ресурсів та сільськогосподарської продукції. У числі перспективних напрямів співпраці між Україною і Таджикистаном – надання на лізинговій основі сільськогосподарської техніки, залізничних вагонів Україні та участь українських підприємницьких кіл в будівництві нових ліній залізниць в Таджикистані [4].

Отже, на прикладі Китаю, Росії і Таджикистану бачимо, що Україна активно співпрацює з країнами ШОС. Звичайно, в останні роки показники обсягу торгівлі зменшились у зв'язку з подіями, що відбуваються в Україні, але наша держава і надалі буде продовжувати співробітництво з цими країнами з метою соціального та економічного розвитку.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Міжнародна торгівля: навч. посібник за ред. Циганкової Т. М. – К.: КНЕУ, 2001. – 488 с.
2. Торговельно-економічне співробітництво між Україною та Китаєм: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://china.mfa.gov.ua/ua/ukraine-cn/trade>.
3. Торговельно-економічне співробітництво між Україною та Росією: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://russia.mfa.gov.ua/ua/ukraine-ru/trade>.
4. Шухрат Султоно про співпрацю України і Таджикистану: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://umta.ua/uk/persons/Tadzhikistan_%D1%96_Ukra%D1%97na.

ІРИНА ФЕДОРЮК
Науковий керівник:
К.е.н., доц. Комар Н. В.

ПЕРСПЕКТИВИ ІНТЕГРАЦІЇ УКРАЇНСЬКОЇ ЕКОНОМІКИ В ПІВНІЧНОАТЛАНТИЧНИЙ АЛЬЯНС

Питання вступу України до НАТО чи не одне з найбільш неоднозначних на даному етапі зовнішніх відносин держави. Якщо порівнювати з питанням євроінтеграції, то в даному випадку погляди економічних та політичних сил диференціюються в рази більше. Хоча політичне керівництво України багато разів декларувало намір про входження нашої держави в НАТО, однак реальні наслідки цього рішення до цих пір лише аналізуються, а на місці аргументів у суперечці прихильників й противників цього кроку переважають емоції.

Такий намір України і є досить суперечливим. Говорити про плюси чи мінуси можна аж до тих пір, доки Україна і справді не вступить до Північноатлантичного альянсу. Тому й багато дослідників, політиків чи економістів займались цим питанням, серед яких варто зазначити Ворошилов О. А., Вовкотруб Ю. М., Бегма В. М, Діденко Н. Г, Резнікова О. О та інших.

Україна пройшла еволюційний шлях у відносинах з Альянсом від Хартії про особливе партнерство і Плану дій до Інтенсифікованого діалогу з НАТО з питань набуття членства, який було започатковано 21 квітня 2005 р. у Вільнюсі. Такий діалог Альянс пропонує тим країнам, котрі висловили зацікавленість приєднатися до НАТО й готові впроваджувати відповідні реформи. Цим рішенням НАТО вперше підійшло до питання членства України як до реалістичної перспективи. Крім того, за результатами Вільнюського засідання Комісії Україна – НАТО був оприлюднений спільний документ «Поглиблення співпраці Україна – НАТО: короткотермінові заходи»[1].

На сьогоднішній день, Україна все ще не інтегрувала в НАТО, а тому можна виокремити такі гіпотетичні економічні наслідки для України, розділивши їх на прямі та непрямі:

До прямих економічних наслідків слід віднести:

- витрати на переозброєння і перенавчання українських збройних сил відповідно до стандартів НАТО;
- припинення експорту військової техніки та військово-технічного співробітництва з Іраном і, частково, з Китаєм і арабськими країнами ;
- втрата єдиного нормативно-правового поля у сфері виробництва та науки.

Щодо непрямих економічних наслідків, то виділяють:

- згортання відносин вільної торгівлі з Росією, а також Білоруссю і Казахстаном;
- перехід на європейські ціни за імпортований природний газ;
- зміна торговельного і платіжного балансів (зниження частки СНД і збільшення частки країн НАТО);

- потрапляння в повну технологічну залежність від Заходу, переведення виробництва на викруткові технології, і як наслідок – втрата інжинірингу, тобто здатності розробляти, створювати і виробляти промислову продукцію;
- активізацію транснаціональних корпорацій країн НАТО в поглинанні українських підприємств та освоєнні українського ринку [2].

Неважко зрозуміти, що як прямі, так і непрямі наслідки вступу України в НАТО пов'язані з більшим негативним сальдо платіжного балансу для економіки України. Тому, варто зробити висновок, що Україна не готова інтегруватись до НАТО, оскільки під удар потрапляє найголовніше – фінансовий стан держави.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Навчальні матеріали онлайн [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://pidruchniki.com/15800119/politologiya/suchasniy_stan_vidnosin_ukrayina_nato (дата звернення 17.04.2016).

2. MegaSite.In.UA [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://megasite.in.ua/49204-ukra-na-v-nato-realni-naslidki.html> (дата звернення 17.04.2016).

ІГОР ЦАЛИН

ОСОБЛИВОСТІ ТУРИСТИЧНИХ РИЗИКІВ У МІЖНАРОДНІЙ ЕКОНОМІЦІ ТА ШЛЯХИ ЇХ ПОДОЛАННЯ

У ході своєї професійної діяльності підприємства постійно відчують різноманітні ризики і завданням будь-якого підприємця є мінімізація впливу цих ризиків.

У туристичній діяльності ризик має ряд особливостей, до яких, в першу чергу, можна віднести: нестабільність попиту й пропозиції; вплив конкуренції; еластичність ціни та прибутку; чинник сезонності; вплив зовнішніх непередбачуваних факторів. Тому необхідно скласти опис небезпечних ситуацій в галузі й на ринку збуту, а у бізнес-плані слід визначити розмір ризику, вірогідність його настання, міру керованості конкретним ризиком [1, с. 196].

Ризик у туристичній діяльності – це ймовірність того, що підприємство зазнає збитків або витрат, а також якщо при прийнятті управлінських рішень були допущені прорахунки чи помилки.

Тому, ризики, які існують у сфері туризму, можна розділити на два випадки. У першому випадку ризикує турист, який купує туристичні послуги. Під час подорожі туристи наражаються на небезпеку з різних причин: незнайоме місце перебування, незнання іноземної мови, різного роду несподіванки та катаклізми (втрата багажу, медичне захворювання, пограбування, непередбачувані події під час екскурсій тощо) [1, с. 194].

У другому випадку ризикує туристичне підприємство, яке виступає посередником і зобов'язане надати послуги харчування, проживання й відпочинку, що пов'язано з фінансовими втратами в зв'язку з виникнення ризикових обставин.

Фактор ризику особливо посилюється в умовах нестабільного стану економіки, який супроводжується інфляційними процесами, дорогими кредитами тощо.

Ризики у туризмі слід класифікувати за різними критеріями.

Таблиця 1

Види фундаментальних ризиків у туристичній сфері

Види ризиків	Суть
Економічні ризики	Відсутність обґрунтованої економічної концепції розвитку
	Погіршення матеріально-технічної бази туристичних фірм
	Недосконалість сучасної туристичної інфраструктури
	Інфляційні процеси в країні
	Невідповідність ціни і якості турпродукту
Політичні ризики	Неефективність державної підтримки вітчизняних туристичних підприємств
	Недосконалість законодавства, що регулює діяльність у сфері туризму
	Міжнародні конфлікти
	Жорсткість вимог з оформлення в'їзних документів іноземних туристів
	Слабка гармонізація чинного законодавства згідно з законодавством інших країн в галузі туризму
	Ріст бідності, падіння рівня життя населення
Соціальні ризики	Зміна споживчих переваг на туристичному ринку
	Падіння платоспроможності попиту населення
	Розшарування суспільства
	Зниження витрат на відпочинок і туризм

Вагомими чинниками настання ризикових подій у туристичній діяльності є: неточний вибір принципів сегментації ринку, недооцінка конкурентів, неправильне позиціонування туристичних послуг. У туристичному бізнесі слід визначити, які з потенційних проблем найбільш небезпечні для діяльності, і сформулювати пропозиції з мінімізації впливу несприятливих обставин в кожній ризикованій частині бізнесу [2, с. 195].

Серед методів мінімізації ризиків, що використовуються туристичними підприємствами, вагоме значення має страхування.

Виходячи з цього, розрізняють такі види ризиків:

- страхові;
- нестрахові.

Страховий ризик – це певна подія, на випадок якої проводиться страхування та яка має ознаки ймовірності та випадковості настання. Зміст ризику і міра його вірогідності визначають межі страхового захисту. При усвідомленні ситуації

ризикую виникають рішення, спрямовані на ліквідацію або максимальне обмеження ситуації ризику. Особливе значення ці питання мають у розв'язанні економічних проблем.

Розвинуті страхові ринки, такі як в США або країнах Західної Європи, мають спеціалізовані сектори страхування туризму. Крім цього, на цих ринках не спеціалізовані страхові компанії здійснюють діяльність типу «all risk» зі страхування від усіх видів ризику. Ціни страхових послуг формуються в залежності від ризику, ринкової кон'юнктури, а також від конкуренції між учасниками ринку.

В міжнародній страховій діяльності страхування відповідальності власників автотранспорту відоме під назвою «зелена картка».

«Зелена картка» – це система міжнародних угод про обов'язкове страхування громадянської відповідальності автовласника.

Можна виділити такі переваги, які отримує туристична фірма завдяки страхуванню:

- переніс на страховика визначених видів ризику (функція передачі ризику внаслідок страхових внесків).

- страхування підвищує шанси на отримання туристичною фірмою кредитів, оскільки зростає її надійність із точки зору банку внаслідок того, що частина можливих видів ризику переноситься на третю сторону.

- у результаті укладення договору страхування прямим і матеріальним способом оформляються юридичні відносини з третіми особами (функція нейтралізації).

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Мальська М. П., Худо В. В. Туристичний бізнес: теорія і практика, Начальний посібник, – Центр учбової літератури, 2007, – 424 с.

2. Мальська М. П., Міжнародний туризм і сфера послуг, навчальний посібник, – Центр учбової літератури 2011, – 534 с.

ІВАННА ЦИМБАЛЮК

ІНВЕСТИЦІЙНА ПОЛІТИКА ТНК У СУЧАСНИХ СВІТОГОСПОДАРСЬКИХ ПРОЦЕСАХ

На початку ХХІ століття основною тенденцією світового економічного розвитку є прискорення темпів глобалізації та інтернаціоналізації, що зумовлені міжнародним поділом праці, НТП, міжнародним рухом капіталів, спеціалізацією країн, нерівномірним розподілом ресурсів між країнами та ін. В свою чергу, дані процеси є передумовою транснаціоналізації світової економіки. Сучасні процеси розвитку економічних систем характеризуються посиленням ролі ТНК, які виступають рушійною силою та визначають напрями розвитку міжнародної економіки, вкладаючи значний внесок у зміцнення економічних господарських зв'язків у світових масштабах.

Проблемам дослідження феномену ТНК, економічного механізму їх функціонування, пріоритетів та проблем розвитку в умовах глобалізації, а також їх діяльності в інвестиційній сфері присвячено ряд праць зарубіжних та вітчизняних науковців, таких як: Х. Перлмуттер, Дж. Даннінг, Ч. Гіл, А. Рагмен, О. І. Рогач, С. О. Якубовський, Т. О. Фролова, Л. В. Руденко-Сударєва, В. В. Токар, В. О. Плотніков, В. А. Білошапка, Д. Г. Лук'яненко, В. Б. Кривоус та ін.

Аналіз останніх досліджень і публікацій показав, що, не зважаючи на достатньо вагомі обґрунтування ролі і напрямків розвитку ТНК, застосування методологічних та практичних підходів до пізнання їх сутності і особливостей їх функціонування, потребує подальшого дослідження такий аспект, як оцінка реального впливу іноземних інвестицій ТНК на економічну систему в цілому.

Прямі іноземні інвестиції транснаціональних корпорацій відіграють найважливішу роль в інтеграції національних економік і створенні інтернаціональної системи світової економіки. Приплив прямих іноземних інвестицій у 2014 році скоротився на 16% до 1,2 трлн. дол. Потоки ПІІ в розвинені країни скоротилися на 28% до 499 млрд. дол[1]. Експорт інвестицій до США знизився до 92 млрд. дол. Приплив ПІІ в Європу також знизився на 11% до 289 млрд. дол. Серед європейських економік, приплив знизився в Ірландії, Бельгії, Франції і Іспанії в той час як приплив ПІІ збільшився в Великобританії, Швейцарії та Фінляндії. ПІІ у країни з перехідною економікою знизилися на 52% до 48 млрд. дол., в результаті регіонального конфлікту та санкцій, які відлякують нових іноземних інвесторів. Приплив інвестицій до Російської Федерації знизився на 70%. ПІІ в країни, що розвиваються збільшилися на 2%, досягнувши історично високого рівня у 2014 році, що становить 681 млрд. дол. В Азії ПІІ вирости на 9% до 465 млрд. дол. ПІІ Китаю склали 129 млрд. дол., що на 4% більше, ніж у 2013 році, в основному через збільшення інвестицій в секторі послуг. Збільшення ПІІ також спостерігалось в Гонконзі та Сінгапурі. Значне збільшення ПІІ на 22% спостерігалось в Індії, які склали 34 млрд. дол [2].

Інвестиції ТНК з країн, що розвиваються та країн з перехідною економікою продовжують зростати. З країн, що розвиваються ТНК розширили зарубіжні операції через інвестиції в нові проекти, а також транскордонні М&А. Вперше, ТНК з країн Азії стали найбільшою в світі інвестиційною групою, що становить майже одну третину від світових інвестицій.

Зовнішні інвестиції ТНК розвинутої Азії, збільшилися на 29% до 432 млрд. дол. в 2014 році. У Східній Азії, інвестиції ТНК з Гонконгу підскочили до історичного максимуму – 143 млрд. дол., що робить економікою другою за величиною інвестицій після США. Помітне зростання відбулося в основному через швидкий розвиток активності транскордонного М&А. Інвестиції китайських ТНК росли швидше, ніж приплив в країну, досягаючи нового максимуму в 116 млрд. дол. У Південно-Східній Азії, зростання головним чином було результатом зростаючих відтоків з Сінгапуру, до 41 млрд. дол. У Південній Азії, відтік ПІІ з Індії збільшився в 5 разів до 10 млрд. дол., так як великі Індійські ТНК відновили свою міжнародну експансію. У Західній Азії

інвестиції ТНК скоротилися на 6% за рахунок зменшення потоків з Кувейту, найбільшого іноземного інвестора в регіоні, з потоками 13 млрд. дол. Інвестиції турецьких ТНК збільшилися майже вдвічі до 7 млрд. дол [2].

ТНК з Латинської Америки і країн Карибського басейну, за винятком офшорних фінансових центрів, знизили свої інвестиції на 18% до 23 млрд. дол. ПІІ з мексиканських і колумбійських ТНК впали майже вдвічі до 5 млрд. дол. і 4 млрд. дол. відповідно. Проте, інвестиції чилійських ТНК (основні інвестори регіону) збільшилися на 71% до 13 млрд. дол., що викликано збільшенням внутрішньокорпоративних кредитів компанії. Бразильські ТНК продовжують отримувати погашення кредитів або запозичувати у своїх зарубіжних філій, що призводить до негативних відтоків ПІІ з країни четвертий рік поспіль.

Зовнішні інвестиції ТНК в Африці скоротилися на 18% до 13 млрд. дол [1]. Південноафриканські ТНК інвестували в сфери телекомунікацій, гірничодобувної промисловості і роздрібною торгівлі, в той час як Нігерія в основному була зосереджена на фінансових послугах. Цих два найбільших інвестори з Африки збільшили свої інвестиції за кордон в 2014 році. Також, значно зросли міжафриканські інвестиції.

ТНК країн з перехідною економікою скоротили свої інвестиції на 31% до 63 млрд. дол. ТНК, які базуються на природних ресурсах, в основному з Російської Федерації, знизили інвестиції в результаті обмежень на міжнародних фінансових ринках, низьких цін на сировинні товари і зниження курсу рубля.

Інвестиції ТНК, що базуються в розвинених країнах залишаються майже стабільними – 823 млрд. дол., але ця цифра приховує велику кількість нових інвестицій і дивестицій, які компенсують один одного. Відтік капіталу з європейських ТНК залишився стабільним. Надійне зростання з боку німецьких та французьких ТНК було компенсовано негативними потоками ТНК в Великобританії та Люксембурзі. Німеччина стала найбільшою інвестиційною країною в Європі. З відведенням Vodafone своєї частки в Verizon Wireless зменшився відтік коштів із Великобританії (з 60 млрд. дол. до 45 млрд. дол.). Відтік з Люксембургу різко впав (з 35 млрд. дол. до 4 млрд. дол.), в першу чергу через зміни в внутрішньокорпоративних кредитах компанії [2].

У Північній Америці, активні придбання активів канадських ТНК збільшили відтік капіталу Канади на 4% до 53 млрд. дол. ПІІ з США зросли на 3% до 337 млрд. дол [2]. ПІІ з Японії скоротилися на 16%, завершивши трирічне розширення. Хоча інвестиції японських ТНК в Північній Америці залишилися стабільними, вони різко скоротилися в основних країнах-одержувачах в Азії та Європі.

В останні роки відбулися істотні зміни в інвестиційних стратегіях ТНК: основні потоки ПІІ тепер спрямовуються на фінансування операцій по злиттям і поглинанням. Така стратегія дозволяє ТНК у найкоротший термін і в деяких випадках при відносно невеликих витратах вийти на ринок приймаючої країни.

ТНК є основою глобалізації та її головною рушійною силою, які завдяки прямим іноземним інвестиціям постійно посилюють свій вплив як на розвиток міжнародних економічних відносин, так і на конкурентоздатність національних економік. Прогнозовано, глобальні потоки інвестицій, досягнуть 1,5 трлн. дол.

у 2016 році. Також, очікується подальше зростання ПІ до 1,7 трлн. дол. у 2017 році [2].

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. *Foreign direct investment: Inward and outward flows and stock, annual, 1980–2014* [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://unctad.org/en/Pages/Home.aspx>.

2. *World Investment Report 2015: Reforming International Investment Governance* [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2015_en.pdf.

МАР'ЯНА ЯРЕМЧУК

Науковий керівник:

К.е.н. доц. Смалюк Г. Ф.

ТРУДОВА МІГРАЦІЯ В ЄС

Основною особливістю сучасної міжнародної міграції населення є її безпосередня пов'язаність з пошуком роботи, незалежно від первинних причин, які зумовили міграцію.

Міжнародну міграцію робочої сили досліджували як вітчизняні, так і зарубіжні вчені. Іноземні вчені Дж. Борхас, С. Брю, П. Кругман, Я. Мінсер, А. Рой у своїх працях відобразили проблеми управління імміграційними потоками. Дж. Перкінз, Г. Грубел, А. Скотт, М. Бейн, О. Старк займалися вивченням економічного ефекту трудової міграції. Міграцію робочої сили досліджували наступні українські економісти Е. Лібанова, О. Малиновська, Н. Марченко, А. Мокій, У. Садова, О. Хомра, В. Шевчук та інші.

Міграція та її наслідки у вигляді скупчення мігрантів та діаспор в інших країнах мають вирішальний вплив на демографічні та економічні процеси, а також на культурні зміни та політичні події як у цільових країнах, так і у країнах походження мігрантів.

Розширення ЄС обумовило значний міграційний потік з країн Східної Європи на Захід континенту, передовсім до тих держав, які не встановлювали перехідних обмежень для працевлаштування громадян нових країн-членів (Великобританія, Ірландія, Швеція). Негативним є сальдо міграції в таких країнах, як Литва, Латвія, Угорщина, Польща та Словаччина. Сформувалися досить широкі міграційні коридори: з Польщі та країн Балтії до Великобританії та Ірландії; з Румунії та Болгарії до Італії та Іспанії [1].

Разом з тим, не можна не визнати, що приєднання до ЄС бідних країн, тобто Болгарії та Румунії, рівень добробуту населення яких значно нижчий середньоєвропейського рівня, призвів до активізації переміщень Європою некваліфікованих осіб, які не мають перспектив працевлаштування і, отже, потребуватимуть соціальної допомоги, що лягає додатковим тягарем на

систему соціального захисту країн перебування, створює й інші проблеми, пов'язані з інтеграцією мігрантів, їх сприйняття місцевим населенням.

Трудова міграція є могутнім чинником європейської інтеграції. Опитування показують, що 10% європейців працездатного віку в якийсь період свого життя працювали в інших, ніж власна, країнах Європи. Причому серед громадян, які мають такий досвід, європейська ідентичність виражена яскравіше. Вона притаманна майже 80% мігрантів, у порівнянні з 54% населення, яке не має міграційного досвіду.

За даними Євростату 60% іммігрантів у 2013 році переїхали до таких країн, а саме Німеччина (692 тис. осіб), Велика Британія (526 тис. осіб), Франція (332 тис. осіб), Італія (307 тис. осіб) та Іспанія (280 тис. осіб). На інші 22 країни припало відповідно лише 40% іммігрантів.

Німеччина, Велика Британія та Франція є лідерами внутріконтинентального міждержавного переміщення робочої сили. Також переліченим вище країнам, а також Італії притаманний притік найбільшої кількості мігрантів з країн, що не є членами ЄС.

Проведемо аналіз стану зайнятості в межах країн ЄС. Найвищий рівень зайнятості у 2013 р. був характерний для Норвегії, Німеччини, Швеції, Нідерландів, показник якого перевищував у даних країнах 75%. Низькою є зайнятість у Греції, Хорватії та Італії. Із всіх трудових іммігрантів, які прибувають із країн, що не є членами ЄС, найкращі показники по рівню зайнятості характерні для Чехії (79,5% іммігрантів працевлаштовуються) та Кіпра (74,3% іммігрантів працевлаштовуються).

Порівняємо кількість осіб, які іммігрували до ЄС та їхні рівні зайнятості. У 2013 році найбільше мігрантів з третіх країн прибуло до Німеччини (284 185 осіб, з яких 58,7% було працевлаштовано), Великої Британії (263 157 осіб, з яких 61,8% було працевлаштовано) та Італії (207 405 осіб, з яких 60,3% було працевлаштовано). Важко знайти роботу для іноземних мігрантів у Бельгії, Хорватії та Греції. Значна частина населення працює нелегально.

Міграція робочої сили у рамках європейського центру охоплює три напрямки: з менш розвинутих країн Південної та Східної Європи (Греція, Іспанія, Туреччина, Польща, Угорщина) до високорозвинутих країн Західної та Північної Європи (Франція, Англія, Німеччина, Швеція); з країн Північної Африки, Індії, Пакистану до Західної Європи; рух робітників між високорозвиненими країнами. Також до Європи прибуває багато робітників з країн СНД.

У 2014 році значна частина мігрантів прибула до Великої Британії, Італії, Іспанії, Франції, Швеції, Австрії (див. табл. 1).

Імміграція в країни ЄС з метою працевлаштування у 2014 році

Країна	Чисельність іммігрантів (тис. осіб)	Причина міграції: робота	
		Чисельність мігрантів, які знайшли робоче місце до імміграції (тис. осіб)	Чисельність мігрантів, які знайшли робоче місце після імміграції (тис. осіб)
Бельгія	1 201,4	113,3	136,5
Болгарія	22,9	-	-
Чехія	243,9	42,5	48,2
Естонія	97,3	9,5	3,8
Греція	647,5	19,8	280,3
Іспанія	4 736,5	534,8	1 552,1
Франція	4 951,5	232,2	500,1
Хорватія	277,9	15,0	30,6
Італія	5 002,1	376,4	2 039,5
Кіпр	130,0	43,2	27,6
Латвія	125,3	6,3	4,6
Литва	63,2	6,2	6,2
Люксембург	182,8	53,4	27,4
Угорщина	130,0	13,8	32,2
Мальта	22,8	2,7	-
Австрія	1 108,6	96,8	176,9
Польща	79,8	7,2	11,6
Португалія	620,4	21,4	62,6
Румунія	12,4	-	-
Словенія	151,5	31,2	27,8
Словаччина	30,5	-	-
Фінляндія	191,1	21,0	7,0
Швеція	1 199,9	65,8	49,6
Велика Британія	6 905,5	824,3	1 276,9
Норвегія	593,5	91,0	77,4

Примітка: складено автором на основі [2]

Причиною припливу мігрантів в країни ЄС зазвичай є пошук роботи. Відповідно до даних таблиці 1, більшість іммігрантів знаходять роботу в країні-призначення після переїзду. Наприклад, чисельність трудових мігрантів, які отримали робочі контракти у Італії до міграції складає 376,4 тис. осіб, у той час, як 2 039,5 тис. осіб працевлаштувалися після в'їзду в дану країну.

Останнім часом замість залучення трудових мігрантів, які відповідають запитам роботодавців, країни ЄС отримують біженців і вимушених переселенців, які потребують тривалого утримання за рахунок соціальних статей державних бюджетів. Гострими проблемами залишаються розміщення та адаптація мігрантів, що, як правило, не володіють європейськими мовами, не мають потрібних професійних навичок, і відтак не забезпечують суттєвого наповнення ринку праці.

Політика ЄС та його країн-членів у сфері регулювання міграційних процесів стосується трьох основних аспектів законодавчого та політико-правового регулювання, що включають забезпечення рівних прав та меншою мірою – можливостей громадян країн-членів ЄС, сприяння в'їзду та працевлаштуванню працівників та фахівців, що їх потребують основні галузі

європейської економіки, та визначення умов і критеріїв надання притулку особам, які зазнають утисків у країнах їх перебування та потребують політико-правового захисту.

В основі практичних рішень Ради ЄС з питань трудової міграції лежить ідея про те, що масштаби імміграції повинні визначатися не чисельністю робочих на ринку праці, які шукають роботу, а реальними потребами національної економіки у робочій силі.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Koikkalainen S. *Free Movement in Europe: Past and Present* [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.migrationpolicy.org/article/free-movement-europe-past-and-present>.
2. *Employment and unemployment (LFS) / Eurostat* / [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ec.europa.eu/eurostat/web/lfs/data/database>.

ПІСЛЯМОВА

Міжнародна науково-практична Інтернет-конференція студентів та молодих вчених «Проблеми глобалізації та регіоналізації світової економіки» відбулася 14-15 квітня 2016 р. на базі Тернопільського національного економічного університету (м. Тернопіль, Україна). Її організаторами з українського боку були Міністерство освіти і науки України, Тернопільський національний економічний університет (Навчально-науковий інститут міжнародних економічних відносин ім. Б. Д. Гаврилишина, Кафедра міжнародної економіки, Центр підготовки магістрів державної служби, Навчально-науковий інститут інноваційних освітніх технологій). Від іноземних інституцій до проведення конференції долучилися: Технологічний університет Західної Македонії (Касторія, Греція); Університет Лодзя (Лодзь, Польща); Економічна Академія ім. Д. А. Ценова (Свіштов, Болгарія); Університет Матея Бела (Банська Бистриця, Словаччина); Університет Тарту (Тарту, Естонія).

Участь в конференції взяли участь 130 авторів, які представляли всі регіони України і зарубіжні країни (Болгарія, Греція, Еквадор, Екваторіальна Гвінея, Естонія, Казахстан, Камерун, Нігерія, Польща, Сієра Леоне, Словаччина).

Конференція була організована на виконання плану проведення міжнародних наукових конференцій «Плану проведення наукових та науково-технічних заходів на 2016 рік», що є складовою частиною «Плану розвитку наукової та науково-технічної діяльності на 2016 р.» Тернопільського національного економічного університету. Відповідно до головної теми конференції були винесені для обговорення та дискусії наступні напрямки:

- Глобальна економіка XXI століття: прогнози та перспективи;
- Світова фінансова система;
- Світові інтеграційні процеси та Україна;
- Перспективи розвитку міжнародного туризму;
- Бенчмаркінг регіонального розвитку країн Східної Європи;
- Регіоналізація в умовах глобалізації економічного розвитку.

При підготовці збірника тез доповідей Міжнародної науково-практичної Інтернет-конференції студентів та молодих вчених «Проблеми глобалізації та регіоналізації світової економіки» (Тернопіль, 14–15 квітня 2016 р.) було відібрано для друку кращі наукові розробки і висновки, висвітлені у дослідженнях таких авторів, як: Авуах Блессінг Кусі, Авуах Елізабет Опоку, Айдо Нана Ама Гуанова, Белозьоров Олександр, Брендон Чадал, Вакуленко Катерина, Голод Богдана, Гонак Ігор, Дробіняк Марія, Дроздовська Оксана, Едвін Артур, Живко Максим, Заліщук Анастасія, Зварич Роман, Карась Олена,

Кібанзе Мваді Франс, Кіхілу Сагалі Енджел, Климарчук Діана, Колінець Леся, Комар Наталя, Кривоус Віталій, Кудое Альберт, Куриляк Євген, Куриляк Максим, Кухар Тетяна, Кушан Владислав, Лизун Марія, Ліфанова Марина, Ліщинський Ігор, Лютак Олена, Майо Татіане, Макіма Нела Орнела, Мигас Ірина, Міненко Олександр, Мусумба Букасе Еліса, Наприклад Мирослава, Обіанг Фулсіано, Оленко Марія, Павлюк Людмила, Пазізіна Софія, Пивовар Ірина, Пода Анастасія, Прокоп Ірина, Рожко Алла, Романюта Едуард, Рубай Микола, Салик Яна, Симвоник Галина, Слюсаревська Наталя, Стрельбіцька Наталія, Таваліка Анна, Турксон Нана Егірба, Федорюк Ірина, Цалин Ігор, Цимбалюк Іванна, Юоакуе Катаріне, Яремчук Мар'яна.

НАУКОВЕ ВИДАННЯ

**«ПРОБЛЕМИ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ ТА РЕГІОНАЛІЗАЦІЇ
СВІТОВОЇ ЕКОНОМІКИ»**

(Збірник тез доповідей)

Підписано до друку 08. 07. 2016 р.
Формат 60x84 ¹/₁₆. Гарнітура Times.
Обл. -вид. арк. 8,8 Умовн. друк. арк. 9,6.
Зам. 07/2-16. Тираж 200 прим.

Віддруковано СПД-ФО Шпак В. Б.
Свідоцтво про державну реєстрацію № 073743,
СПП № 465644 тел. 8 097 299 38 99, 8 063 300 86 72, 8 066 711 05 77
E-mail: tooums@ukr.net