

Луцький національний технічний університет
Сумський державний університет
Політехнічний університет Браганси (Португалія)
Нижньосілезька вища школа (Польща)
Брестський державний технічний університет (Білорусь)
Університет національного і світового господарства (Болгарія)
Університет Корунья (Іспанія)



Кафедра міжнародних
економічних відносин
НАВЧАЛЬНО-НАУКОВИЙ ІНСТИТУТ БІЗНЕСУ,
ЕКОНОМІКИ ТА МЕНЕДЖМЕНТУ СУМДУ



МАТЕРІАЛИ МІЖНАРОДНОГО НАУКОВО-ПРАКТИЧНОГО СЕМІНАРУ

«Сучасна парадигма міжнародних
економічних відносин в умовах
глобальних трансформацій»

*«The modern paradigm of international
economic relations in the context of global
transformations»*

14 травня 2021 р.

Луцьк 2021

УДК 339.9-044.922

Матеріали Міжнародного науково-практичного семінару «Сучасна парадигма міжнародних економічних відносин в умовах глобальних трансформацій». Луцьк: Луцький НТУ, 2021. 132 с.

Редакційна колегія

Національний склад:

Ірина Камінська, к.е.н., доцент, Луцький НТУ.
Лариса Савош, к.е.н., доцент (головний редактор), Луцький НТУ.
Юрій Петрушенко, д.е.н., професор, Сумський державний університет.
Віталій Чудовець, к.е.н., доцент, Луцький НТУ.
Олена Лютак, д.е.н., професор, Луцький НТУ.
Олена Баула, к.е.н., доцент (відповідальний секретар), Луцький НТУ.
Тетяна Вісіна, к.і.н., доцент, Луцький НТУ.
Наталія Галазюк, к.е.н., доцент, Луцький НТУ.
Ольга Зелінська, к.е.н., доцент, Луцький НТУ.
Олег Кравчук, к.е.н., доцент, Луцький НТУ.
Павло Кравчук, к.е.н., доцент, Луцький НТУ.
Леся Корольчук, к.е.н., доцент, Луцький НТУ.
Оксана Урбан, к.е.н., доцент, Луцький НТУ.
Тетяна Полянська, асистент, Луцький НТУ.

Міжнародний склад:

Луїс Фролен Рібейро, д.н., професор Політехнічного університету Браганса (Потругалія).
Хав'є Симон Фернандес, професор Університету Віго (Іспанія).
Дорота Казмерчак Пец, професор Нижньосілезької вищої школи (Польща).
Макарук Дмитро, професор, начальник науково-дослідного відділу Брестського державного технічного університету (Білорусь).
Снежана Башева, професор Університету національного і світового господарства (Болгарія).

У збірнику представлені матеріали Міжнародного науково-практичного семінару «Сучасна парадигма міжнародних економічних відносин в умовах глобальних трансформацій». Призначений для науково-педагогічних працівників, аспірантів, здобувачів вищої освіти, практиків.

Рекомендовано до друку вченою радою Луцького національного технічного університету,
протокол № 12 від 30.06.2021 р.

Відповідальний за випуск: к.е.н., доцент Лариса Савош;
к.е.н., доцент Олена Баула.

Колектив авторів, 2021

UDC 339.9-044.922

Abstracts of the International Scientific Practical Seminar «The Modern Paradigm of the International Economic Relations in the Context of the Global Transformations». Lutsk: Lutsk NTU, 2021. 132 p.

Editorial Board

National Team:

Iryna Kaminska, Ph.D., Associate Professor, Lutsk NTU.

Larysa Savosh, Ph.D., Associate Professor (Editor-in-Chief), Lutsk NTU.

Yuriy Petrushenko, Doctor of Economics, Professor, Sumy State University.

Vitaliy Chudovets, Ph.D., Associate Professor, Lutsk NTU.

Olena Liutak, Doctor of Economics, Professor, Lutsk NTU.

Olena Baula, Ph.D., Associate Professor (Executive Secretary), Lutsk NTU.

Tetyana Visyna, Ph.D., Associate Professor, Lutsk NTU.

Natalia Galazyuk, Ph.D., Associate Professor, Lutsk NTU.

Olga Zelinska, Ph.D., Associate Professor, Lutsk NTU.

Oleg Kravchuk, Ph.D., Associate Professor, Lutsk NTU.

Pavlo Kravchuk, Ph.D., Associate Professor, Lutsk NTU.

Lesya Korolchuk, Ph.D., Associate Professor, Lutsk NTU.

Oksana Urban, Ph.D., Associate Professor, Lutsk NTU.

Tetyana Polyanska, assistant, Lutsk NTU.

International Team:

Luís Frólén Ribeiro, Ph.D., Professor, Polytechnic University of Bragança (Portugal).

Xavier Simón Fernández, Ph.D., Professor, University of Vigo (Spain).

Dorota Kazmierczak-Pec, Ph.D., Professor, Lower Silesian University (Poland).

Dmytro Makaruk, Professor, Head of Research Department, Brest State Technical University (Belarus).

Snezhana Basheva, Ph.D., Professor, University of National and World Economy (Bulgaria).

The Collection presents Abstracts of the International Scientific Practical Seminar «The Modern Paradigm of the International Economic Relations in the Context of the Global Transformations». It designed for research and teaching staff, students, graduates, stakeholders.

Recommended for publication by the Scientific Council of Lutsk National Technical University, Protocol № 12 dated 30.06.2021

Responsible for the issue: Larysa Savosh, Ph.D., Associate Professor;
Olena Baula, Ph.D., Associate Professor.

Team of authors, 2021

ЗМІСТ

Laís Dantas, Lucas Lisboa, Luís Frólén Ribeiro ENVIRONMENTAL PROBLEMS DUE TO WIND ENERGY SUCCESS	8
Lucas Lisboa, Laís Dantas, Luís Frólén Ribeiro EVOLUTION OF WIND TURBINE ROTOR DIAMETER AND WEIGHT	11
Погуляйко Ю.М. ДО ПИТАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ РЕГІОНУ В УМОВАХ ПОГЛИБЛЕННЯ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ	14
Баула О.В. ДО ПИТАННЯ РОЗВИТКУ ІННОВАЦІЙНОЇ СКЛАДОВОЇ МІЖНАРОДНОЇ КОНКУРЕНТО- СПРОМОЖНОСТІ УКРАЇНИ	18
Баула О.В., Заєць А.М. ОСОБЛИВОСТІ ІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ НА РИНКУ ІННОВАЦІЙ	21
Баула О.В., Кравчук О.Я. МІСЦЕ УКРАЇНИ У ПРОЦЕСАХ МІЖНАРОДНОЇ ТРУДОВОЇ МІГРАЦІЇ	24
Баула О.В., Обшанська Т. А. ОСОБЛИВОСТІ ІННОВАЦІЙНИХ СТРАТЕГІЙ ТНК	27
Burnakova V., Kostyuchenko N. NON-FINANCIAL REPORTING AS A TOOL TO IMPROVE CORPORATION'S BRAND REPUTATION: A CASE OF TOBACCO AND SOFT DRINKS INDUSTRIES	30
Вісін В.В., Вісіна Т.М. КРИЗИ МІЖНАРОДНОЇ ВАЛЮТНОЇ СИСТЕМИ ТА ЇЇ МОДЕЛІ	34

Вісін В.В., Вісіна Т.М. ВПЛИВ ТЕХНОЛОГІЙ НА МІЖНАРОДНИЙ МІГРАЦІЙНИЙ ПРОЦЕС	36
Войтович С.Я., Лютак О.М., Іванюк І.В. ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ТУРИСТИЧНО- РЕКРЕАЦІЙНОГО БІЗНЕСУ В СУЧАСНИХ УМОВАХ	38
Гаврилюк О.О., Риковська Л.О. КОДЕКС ЕТИКИ ПРОФЕСІЙНИХ БУХГАЛТЕРІВ ЯК ОСНОВА ДЛЯ ІМПЛЕМЕНТАЦІЇ МІЖНАРОДНИХ ЕТИЧНИХ НОРМ ОБЛІКУ В УКРАЇНСЬКУ ПРАКТИКУ	41
Галазюк Н.М. ФОРМУВАННЯ НАЦІОНАЛЬНОЇ ІННОВАЦІЙНОЇ СИСТЕМИ В СУЧАСНИХ ЄВРОІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСАХ	44
Галазюк Н.М., Благовірний О.Р. ОСОБЛИВОСТІ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ЗАЛУЧЕННЯ ІНОЗЕМНИХ ІНВЕСТИЦІЙ В ЕКОНОМІКУ УКРАЇНИ	47
Зелінська О.М. ЗОВНІШНЬОТОРГОВЕЛЬНА ПОЛІТИКА ЯК ОСНОВА ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТІЙКОГО РОЗВИТКУ ДЕРЖАВИ	50
Зелінська О.М., Шатан М.С. ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКОГО ЗЕЛЕНОГО ТУРИЗМУ У ТРАНСКОРДОННИХ РЕГІОНАХ	54
Korolchuk L.V. RESEARCH OF WORLD EXPERIENCE OF STIMULATING INFLOW OF FOREIGN INVESTMENTS IN SCIENTIFIC AND TECHNICAL SPHERE	56
Korolchuk L.V., Mogar V.S. THE ROLE OF INTERNATIONAL ORGANIZATIONS IN THE FIGHT AGAINST THE CORONAVIRUS PANDEMIC	59

Korolchuk L.V., Chernjakova J.O. THE MIGRATION CRISIS IN THE EU: METHODOLOGICAL ASPECTS OF SCALE ASSESSMENT	62
Кравчук О.Я., Арсеньєва О.Д. НОРМАТИВНО-ПРАВОВЕ ВАЛЮТНОГО РИНКУ В УКРАЇНІ	65
Кравчук О.Я., Кравчук Я.О. ІНВЕСТИЦІЙНИЙ КЛІМАТ ДЕРЖАВИ ЯК ОДИН З ГОЛОВНИХ КРИТЕРІЇ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ КРАЇНИ	69
Кравчук П.Я., Аксьонова О.С. ЕЛЕМЕНТИ ІНВЕСТИЦІЙНОГО СЕРЕДОВИЩА КРАЇНИ	73
Кравчук П.Я., Власюк К.С. ПРАВОВЕ РЕГУЛЮВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ	76
Лісовська Л. С., Мрихіна О. Б., Рачинська Г.В. ПОКАЗНИКИ ТРАНСФЕРУ ТЕХНОЛОГІЙ У СИСТЕМАХ МІЖНАРОДНОЇ СПІВПРАЦІ З ПИТАНЬ ІННОВАЦІЙ	80
Лютак О.М., Макарчук І.П. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ІНВЕСТИЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ ТРАНСНАЦІОНАЛІЗАЦІЇ В СУЧАСНИХ УМОВАХ	83
Макаренко М.І., Седєлев С.Г. СУЧАСНІ ПРОЯВИ МАКРОЕКОНОМІЧНОЇ НЕСТАБІЛЬНОСТІ У ЗОНІ ЄВРО	87
Мареха І.С., Бондаренко С.І. ВИКЛИКИ МІЖНАРОДНОЇ ЕЛЕКТРОННОЇ КОМЕРЦІЇ	91
Poliakova S., Yarova I. IMPACT OF THE CORONAVIRUS PANDEMIC ON THE GLOBAL ECONOMY: STATISTICS AND FACTS	93

Полянська Т.О., Полянський С.В. АНАЛІЗ РИНКУ ЗЕМЕЛЬ СІЛЬСЬКО- ГОСПОДАРСЬКОГО ПРИЗНАЧЕННЯ ПОЛЬЩІ	98
Полянська Т.О., Юхимчук І.В. ВИКОРИСТАННЯ ПРЕФЕРЕНЦІЙ У ТОРГІВЛІ З КРАЇНАМИ ЄС: ПЕРЕВАГИ ДЛЯ БІЗНЕСУ	102
Савош Л.В., Демчук В.В. МІСЦЕ УКРАЇНИ У СВІТОВОМУ ЕКСПОРТІ ПОСЛУГ	105
Савош Л.В., Dorota Kazmierczak-Рес, Махонюк А.О. АНАЛІЗ ОСНОВНИХ ТЕНДЕНЦІЙ МІГРАЦІЇ ТРУДОВИХ РЕСУРСІВ НА МІЖНАРОДНОМУ РИНКУ ПРАЦІ	109
Савош Л.В., Проць В.І. ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ОРГАНІЗАЦІЇ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНИХ ЗВ'ЯЗКІВ	112
Троян М.Ю., Домашенко М.Д. ГЕЙМІФІКАЦІЯ В НАВЧАЛЬНОМУ ПРОЦЕСІ В УМОВАХ ПАНДЕМІЇ	116
Урбан О.А., Тодорук Н.А., Урбан Д.В. ВПЛИВ СВІТОВОЇ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЇ КРИЗИ НА РЕФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ ВАЛЮТНО-ФІНАНСОВОГО РЕГУЛЮВАННЯ ЄВРОПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ	119
Урбан О.А., Яблончук Ю.Р., Цьома А.Ю. РОЛЬ НЕУРЯДОВИХ ЕКОНОМІЧНИХ ОРГАНІЗАЦІЙ В РЕГУЛЮВАННІ ЗОВНІШНЬО- ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ УКРАЇНИ	121
Хомутенко Л.І., Довгаль А.І. ОСНОВНІ ПРОБЛЕМИ ВХОДЖЕННЯ УКРАЇНИ В СВІТОВИЙ ІНФОРМАЦІЙНИЙ ПРОСТІР	124
Юрченко А.В., Щербаченко В.О. ОСОБЛИВОСТІ СПІЛКУВАННЯ У МІЖНАРОДНОМУ БІЗНЕС-СЕРЕДОВИЩІ	128

ENVIRONMENTAL PROBLEMS DUE TO WIND ENERGY SUCCESS

Wind energy registered one of the most considerable growth in recent years in quantity and dimension of the equipment [1]. Nowadays, wind turbine blades are 100 times larger than the ones in 1980 [2]. This article will discuss a future environmental problem provoked by this growth because a large quantity will soon be decommissioned due to reaching end-of-life.

The wind turbines are designed for a lifetime of 20 to 25 years [2]. About 94% of its weight can be recycled. In comparison, the other 6%, the blades, are problematic since they are made of resin and fibre reinforced with polymer composites. These materials do not have established recycling solutions [3].

Assuming the average lifetime, just in the USA, about 11 000 wind turbines have already reached their end of life by 2012. About 29 000 more will reach their end of life between 2017 and 2030 [4], assuming this growth rate. Recent estimations predict that the quantity of material from end-of-life wind turbine blades will account for 100 000 tonnes/year in Europe by 2030 [5].

For each 1 kW installed, 10 kg of rotor blade material is needed (Albers, 2009 apud [2]). For example, a 2 MW wind turbine amounts to roughly 20 tonnes of blade material. And by 2034, approximately 225 000 tonnes/year of blade materials will be recycled worldwide. In 2040, 380 000 tonnes/year more will have to be disposed of [2]. Figure 1 shows the current possible technologies as a destiny to these materials.

Deposition	Thermal technologies	Chemical technologies	Refurbishment	Upcycling
Landfilling Grinding	Pyrolysis Fluidized bed Incineration	Solvolysis Supercritical fluids	Reuse of the blade	Give a repurpose to the blade
Waste treatment			Recycling	

Figure 1: Possible solutions for decommissioned wind turbine blades

Landfilling is not a viable option since some European countries, like Germany, are banning this material from deposition. Besides, the costs are increasing and becoming unattractive, since those may come up to 152 €/t [6], which makes it expensive for the quantity of the blades that will be decommissioned, making grinding also unviable as it would just resolve the problem of volume of waste. The thermal and chemical technologies are not recommended as they may compromise the tensile strength properties of the fibres [3], [7].

Those technologies treat the material as a waste rather than proposing a new purpose for it, making the most suitable options refurbishment or upcycling. The first one is difficult to execute because it is hard to find a match of the model and type of the turbine since they were from older models. The more viable solution is to try to make it a by-product through upcycling, a reuse method to give it a new use or create new products. Some projects showed promising results.

From 2012 to 2016, the GenVind project looked at possible recycling solutions for wind turbine blades and other products made of glass fibre reinforced polymer composite [3]. The partnership between GenVind and SuperUse Studios used a wind turbine blade to build a playground and a public bench in Rotterdam. Miljøskærm, a Danish company, recycles discarded fibreglass for acoustic and thermal insulation. Project Re-Wind is building a prototype of a pedestrian bridge in Ireland. A study developed in 2016 between the Polytechnic Institute of Bragança (IPB) and ULC – Odense, Denmark, designed a resting cocoon for circulation areas of public buildings [8], [9].

To conclude, previous studies [3], [8] show that upcycling solutions are possible, environmentally friendly and manipulate the wind turbine blades as a subproduct. Nevertheless, today there is no immediate solution yet for the wind turbine disposable material. Furthermore, there are no products, business, or markets focused yet on this type of by-product. There is still a long road to

establish the required conditions to absorb the massive quantity of wind turbine blade waste available soon.

References

[1] GWEC – Global Wind Energy Council. Global wind report – annual market update 2014. (2014). pp. 45.

[2] Larsen, K. (2009). Recycling wind. Reinforced Plastics (pp. 20-25). [http://dx.doi.org/10.1016/S0034-3617\(09\)70043-8](http://dx.doi.org/10.1016/S0034-3617(09)70043-8)

[3] Beauson, J., Brøndsted, P. (2016). Wind Turbine Blades: An End of Life Perspective. MARE-WINT: New Materials and Reliability in Offshore Wind Turbine Technology (pp. 421-432). Springer. https://doi.org/10.1007/978-3-319-39095-6_23

[4] Ortegon, K., Nies, L., Sutherland, J. (2012). Preparing for end of life wind turbines. Journal of Cleaner Production, 39 (pp. 191-199). Elsevier. <http://dx.doi.org/10.1016/j.clepro.2012.08.022>

[5] Beauson, J., Bech, J. I., Brøndsted, P. (2014). Composite recycling: Characterizing end of life wind turbine blade material. In Proceedings of 19th International Conference on Composite Materials.

[6] CEWEP. Landfill taxes and bans. (2017). <https://www.cewep.eu/landfill-taxes-and-bans/>

[7] Rybicka, J., Tiwari, A., Leeke, G. A. (2015). Technology readiness level assessment of composites recycling technologies. Journal of Cleaner Production, 112 (pp. 1001-1012). Elsevier. <http://dx.doi.org/10.1016/j.jclepro.2015.08.104>

[8] Ribeiro, Luis Frólén; Ribeiro, J.E.; Costa, Carlos Casimiro; Savosh, Larysa (2018). Decommissioned wind turbine blades: a pedagogical project on the uses of the raw material. In XIX International Scientific and Technical Conference «Progressive Techniques, Technology and Engineering Education». Kiev. Vol. 2, p. 19-21. <http://hdl.handle.net/10198/17790>

[9] Fórum Energias Renováveis em Portugal 2020. (2020). Cadeia de valor no setor eólico (pp 168-171). LNEG.

Lucas Lisboa
Laís Dantas
Luís Frólén Ribeiro
Polytechnic Institute of Bragança

EVOLUTION OF WIND TURBINE ROTOR DIAMETER AND WEIGHT

Between 2000 and 2014, the wind was the type of energy that registered the most considerable growth – not just among the renewable, but overall (15% more than second-placed gas) [1]. In the current European Union's plan to achieve net-zero emissions in its energy mix by 2050, wind energy will play a relevant role: continuous yearly growth in installed capacity of 17% until 2025, followed by a 12% increase until 2030 [2]. However, just what environmental impact can this growth – and similar ones – induce?

The majority of wind turbine composition is from recyclable materials (94%); the issue lies in the remainder: the blades, mostly made of composites and resins – challenging to recycle materials [3]. To better understand just how much of a concern it can become in the following years, we must take a step back and analyze some data. This article focuses on the evolution of the rotor blade diameter and weight of the wind turbines. The primary data source was the US Wind turbine database [5], allied with the technical information of wind turbine models obtained in a wind turbine model database [6].

The US database has information regarding wind farms dating from 1981 [5]. Still, we just considered from 1983 onwards for the sake of information reliability. It is worth mentioning that there was no data present for the years 1989 and 1993.

Wind turbines blades have a life expectancy of 20 years [4], and currently, most of the decommissioned ones end up in landfills [3]. As technology advanced, wind turbines started

having higher rated power and increased in both size and weight. To better differentiate the levels of technology involved, they were divided into generations, as shown in Figure 1.

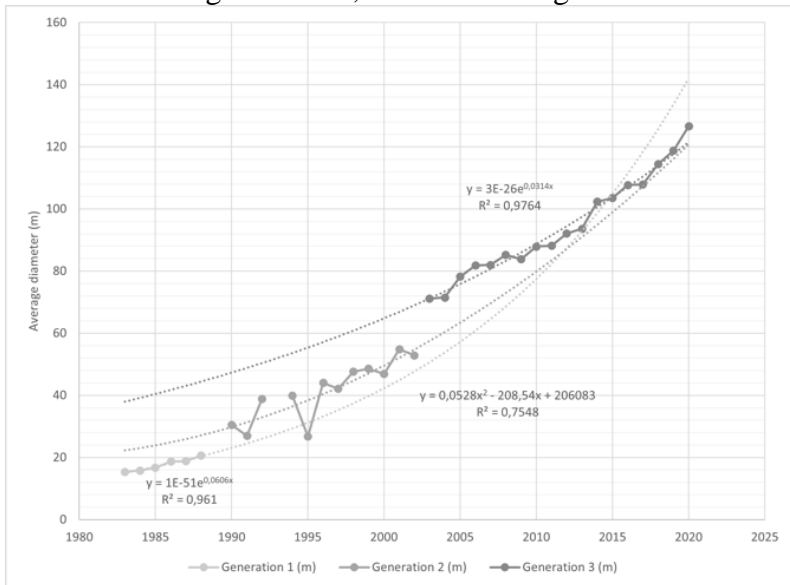


Figure 2: Average diameter of wind turbine blade evolution through time

The first generation was the first step of new technology if one considers the maturity and mass production capacity. For the next generation, the wind industry tested new designs with inconsistent results demonstrated by the lack of linearity and variability of results for that period. The start of the third generation is signalled by a clear jump in technology levels, evidenced by the difference in average diameter (53 to 71 m).

Wind turbine innovations provided longer and lighter blades with the incorporation of new materials and composite solutions during the manufacturing process. Thus, the blade size and weight ratio are not linear but close to a third-degree polynomial fit, Figure 2.

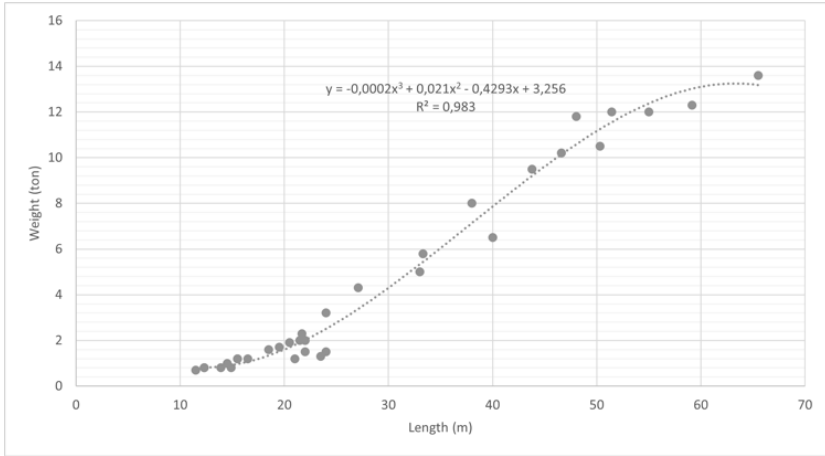


Figure 3: Wind turbine blade weight versus length

With this model, one may develop a model to predict the future waste generated from wind turbine blades to assess the amount of the material that will be decommissioned soon. Our current capacity to manage it can assist the decision-making process towards a better solution.

References

[1] GWEC – Global Wind Energy Council. Global wind report – annual market update 2014. (2014). pp. 45.

[2] European Commission. Towards net-zero emissions in the EU energy system by 2050. (2020).

[3] Beauson, J., Bech, J. I., Brøndsted, P. (2014). Composite recycling: Characterizing end of life wind turbine blade material. In Proceedings of 19th International Conference on Composite Materials.

[4] Liu, P., Barlow, C. Y. (2017). Wind turbine blade waste in 2050. Waste Management (pp. 229-240). Elsevier. <http://dx.doi.org/10.1016/j.wasman.2017.02.007>

[5] Hoen, B.D., Diffendorfer, J.E., Rand, J.T., Kramer, L.A., Garrity, C.P., Hunt, H.E. (2018). United States Wind Turbine Database (V4.0, (April 9, 2021): U.S. Geological Survey,

American Clean Power Association, and Lawrence Berkeley National Laboratory data release. <https://doi.org/10.5066/F7TX3DN0>

[6] Bauer, L. and Matysik S. (2021). Wind-Turbine-Models. Available at <<https://en.wind-turbine-models.com/>>. Accessed in 5 May 2021.

Погуляйко Ю.М. аспірант

Луцький національний технічний університет

ДО ПИТАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ РЕГІОНУ В УМОВАХ ПОГЛИБЛЕННЯ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ

Інвестиційні процеси в ринкових умовах господарювання є визначальними для різних рівнів економічних систем, адже для створення кожної гривні доданої вартості необхідним є вкладання інвестицій, як власних, так і залучених. Відповідно, інвестиційне забезпечення є базовим фактором створення та удосконалення операційних процесів, підвищення рівня оснащення виробництв, нарощення конкурентних позицій на макро-, мезо- та мікрорівнях.

За словами Вахович І.М., «...вивчення питань, пов'язаних з інвестуванням економіки, завжди перебувало у центрі економічних досліджень. Це зумовлено тим, що інвестиції є фінансовою базою зародження та розширення економічної діяльності, визначають процес зростання економіки в цілому. Сьогодні інвестиції стають визначальним засобом інтегрування української економіки на міжнародний ринок технічного прогресу, підвищення якісних показників економічної діяльності» [1, с.218].

В умовах поглиблення децентралізаційних процесів питання інвестиційного забезпечення на регіональному рівні набувають особливої ваги, адже органи влади сьогодні зіштовхнулись з низкою викликів, що лежать у площині

спроможності забезпечувати розвиток територій. Відповідно, така спроможність формується інвестиційними можливостями територій, яка, у свою чергу, залежить від економічної активності, податкоспроможності територіальних економічних систем, наявності земельних ресурсів, надр, інфраструктури та ін.

Тому надважливого значення сьогодні набуває питання інвестиційного забезпечення розвитку регіонів в умовах поглиблення децентралізаційних процесів.

Динаміка капітальних інвестицій за видами активів подана у табл.1, рис.1.

Таблиця 1. Динаміка капітальних інвестицій за видами активів, млн.грн. [2]

Показники	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Усього	273116,4	359216,1	448461,5	578726,4	623978,9	508217,0
інвестиції в матеріальні активи	254730,9	347390,5	432039,5	542335,1	600568,1	483324,0
будівлі житлові	45609,8	44864,9	53371,8	57395,9	58014,9	34885,7
будівлі нежитлові	43330,9	59398,3	65605,2	88846,1	100468,0	78920,1
інженерні споруди	50948,7	67517,1	78563,5	111314,8	149153,5	127995,4
машини, обладнання та інвентар	84423,2	123133,3	154721,7	187650,4	198455,3	161636,6
транспортні засоби	19650,0	36685,7	60123,9	73926,2	65870,8	50074,6
земля	1441,8	1915,8	1994,0	1673,1	2230,0	2298,5
довгострокові біологічні активи рослинництва та тваринництва	2762,6	3162,7	3727,9	4528,3	5999,8	5247,4
інші матеріальні активи	6563,9	10712,7	13931,5	17000,3	20375,8	22265,7
інвестиції в нематеріальні активи	18385,5	11825,6	16422,0	36391,3	23410,8	24893,0
програмне забезпечення та бази даних	4908,4	6315,5	8196,4	9476,4	10215,3	12411,1

Наведені дані свідчать про значні коливання в обсягах капітальних інвестицій протягом 2015-2020 років. При цьому, капітальні інвестиції у програмне забезпечення та бази даних набувають сталої тенденції до зростання.

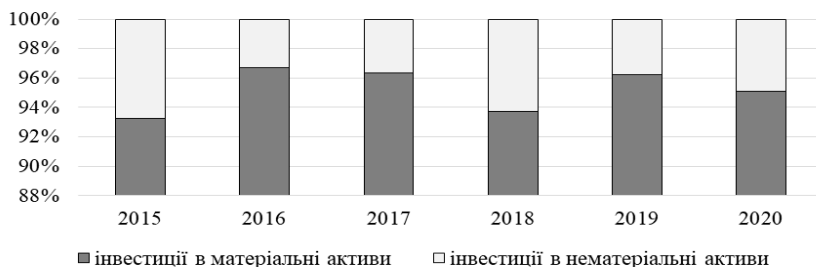


Рис. 1. Співвідношення інвестицій в матеріальні та нематеріальні активи (за даними [2])

Обсяг капітальних інвестицій за регіонами України у 2020 році подано у табл.2, рис.2.

Таблиця 2. Обсяг капітальних інвестицій у регіонах України у 2020 році (за даними [2])

Регіони України	тис. грн.	у % до загального обсягу	у розрахунку на одну особу, грн.
1	2	3	4
Україна	508217042	100,0	12223,9
Вінницька	13601513	2,7	8888,8
Волинська	9121580	1,8	8884,5
Дніпропетровська	58601434	11,5	18568,1
Донецька	26597759	5,2	6482,3
Житомирська	9270208	1,8	7708,3
Закарпатська	5080997	1,0	4067,6
Запорізька	15495040	3,1	9244,3
Івано-Франківська	6338028	1,2	4653,9
Київська	32760002	6,4	18414,8
Кіровоградська	6745999	1,3	7331,0
Луганська	3259085	0,6	1534,4

Продовження таблиці 2

1	2	3	4
Львівська	23641491	4,7	9507,8
Миколаївська	9504884	1,9	8536,7
Одеська	21437623	4,2	9077,5
Полтавська	25156889	5,0	18343,7
Рівненська	5650634	1,1	4915,1
Сумська	7200076	1,4	6801,1
Тернопільська	7296821	1,4	7074,8
Харківська	20248586	4,0	7697,6
Херсонська	7199137	1,4	7051,9
Хмельницька	10617033	2,1	8520,3
Черкаська	9079342	1,8	7684,1
Чернівецька	3319516	0,7	3704,7
Чернігівська	7957105	1,6	8157,3
м. Київ	163036260	32,1	55768,2

Як засвідчують дані, інвестиційне забезпечення розвитку регіонів не є рівномірним. Регіонами-лідерами є м. Київ, Полтавська, Київська та Дніпропетровська області, у той час як регіонами-аутсайдерами є: Луганська, Чернівецька, Закарпатська області.

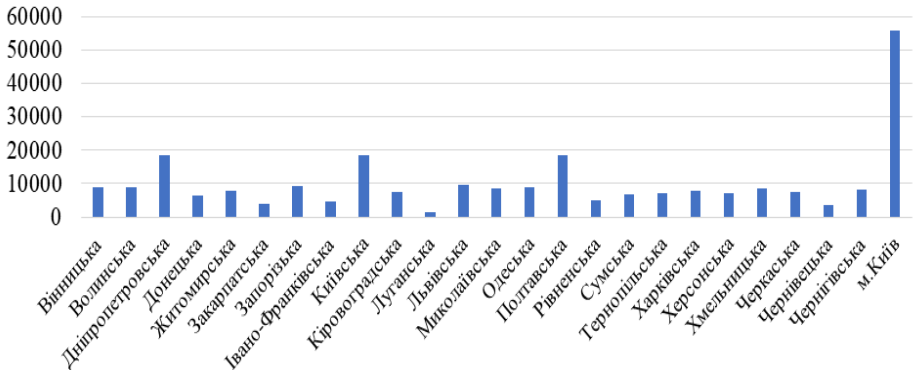


Рис. 2. Обсяг капітальних інвестицій на душу населення у регіонах України у 2020 році (за даними [2])

Питання інвестиційного забезпечення розвитку регіонів потребує детального опрацювання статистичних джерел, визначення тенденцій та формування комплексу заходів нарощення інвестиційного потенціалу.

Список використаних джерел

1. Вахович І.М. Фінансова політика сталого розвитку регіону: теоретико-методологічні та прикладні засади: монографія. Луцьк, ЛДГУ, 2007. 496 с.

2. Офіційний сайт Державної служби статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>

Баула О.В. к.е.н., доцент

Луцький національний технічний університет

ДО ПИТАННЯ РОЗВИТКУ ІННОВАЦІЙНОЇ СКЛАДОВОЇ МІЖНАРОДНОЇ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ УКРАЇНИ

Розвиток сучасних світогосподарських процесів розвивається під впливом постійно змінюваних процесів глобалізації та інтернаціоналізації. Ефективність національної економічної системи залежить від реакції на постійно змінюване зовнішнє середовище, яка визначається показниками її інноваційності.

Базисом вітчизняної конкурентоспроможності є розвиток технологій та економіки знань. За Глобальним індексом інновацій (GII) Україна за період 2015-2019 рр. постійно покращувала свої позиції з 34 місця у 2015 р. до 27 місця у 2018 р. і 28 місце за підсумками 2019 р. Показники розвитку бізнесу в Україні за досліджуваний період демонстрували позитивну динаміку: 78 місце у 2015 р. та 47 місце у 2019 р. Аналогічна динаміка характерна для підіндексу GII «Результати креативної діяльності»: 75 місце у

2015 р. та 42 місце у 2019 р. Дані три підіндекси можна вважати основою конкурентної переваги України у інноваційному просторі. Решта структурних елементів GII за досліджуваний п'ятирічний період демонстрували не настільки втішні результати:

- за станом інституційного середовища вітчизняна економіка демонструє стабільно досить низькі результати: 2018 р. – 107 місце, 2019 р. – 96 місце;

- за рівнем розвитку людського капіталу та науки Україна з 2015 р. втратила 15 позицій: 36 місце у 2015 р. і 51 місце у 2019 р.;

- за розвитком інфраструктури Україна, як і за станом інституційного середовища, займає одні з найнижчих рейтингових місць у світі: у 2015 р. – 112 місце, у 2018 р. – 89 місце, а за підсумками 2019 р. Україна втратила відносно 2018 р. 8 позицій;

- за рівнем розвитку внутрішнього ринку у 2019 р. зафіксований найгірший показник – 90 місце, хоча у 2016 р. Україна перебувала на 75 місці [1; 2; 3; 4].

Наведені дані доводять, що Україна має високий освітній і науковий потенціал здатний продукувати різноманітні новації у вигляді ідей, наукових розробок, патентів, однак при цьому механізм впровадження їх у сферу економічної діяльності ослабкий. Частково пояснити дану ситуацію можливо постійним зменшенням обсягів фінансування на освіту та науку у відсотках до ВВП. Очевидним є твердження про необхідність розробки дієвого механізму упровадження результатів інноваційної діяльності та створення ефективного інституційного середовища, яке забезпечить розвиток талантів і підвищення рівня людського розвитку. В Україні першочергового вирішення потребує проблема вдосконалення фінансового механізму забезпечення ефективності інноваційних процесів, оскільки нарощення

інноваційної складової конкурентоспроможності країни неможливе без адекватного фінансового забезпечення.

Методи та інструменти реалізації концепції забезпечення нарощення інноваційної складової міжнародної конкурентоспроможності України повинні містити складові попередження загроз і економічні важелі (податкові пільги; трансферти; прямі бюджетні інвестиції; гранти; пільгове кредитування; співпраця з іноземними інституціями щодо фінансового забезпечення інноваційної діяльності; збільшення частки ВВП спрямованої на фінансування інноваційних процесів; залучення коштів домогосподарств, міжнародних грантів як інвестицій для реалізації концепції інноваційного розвитку економіки країни та ін.), а також організаційні (розбудова інноваційної інфраструктури; консультаційна допомога; кадрове забезпечення; створення кластерів з використанням потенціалу освіти, бізнесу, влади, громадськості; створення регіональних кластерів з інноваційно-галузевим виробництвом; підвищення ролі недержавних інституцій у забезпеченні фінансового забезпечення інноваційної діяльності та ін.), інституційні (технопарки, бізнес-інкубатори, аналітичні центри та ін.), нормативно-правові (стратегії, концепції, плани, програми) та соціальні (проведення бізнес-тренінгів, реалізація спільних соціальних проектів та ін.).

Список використаних джерел

1. Global innovation index - 2019. Creating Healthy Lives—The Future of Medical Innovation. URL: https://www.wipo.int/edocs/pubdocs/en/wipo_pub_gii_2019.pdf (дата звернення: 01.05.2021).

2. Аналітична довідка про стан інноваційної діяльності України. URL: https://mon.gov.ua/storage/app/media/innovatsii-transfer-tehnologiy/monitoring_prioritet/stan-id-2017-f.pdf (дата звернення: 30.04.2021).

3. Аналітична довідка. Стан інноваційної діяльності та діяльності у сфері трансферу технологій в Україні у 2016 році. Міністерство освіти і науки України. Український інститут науково-технічної експертизи та інформації. К.: 2017. 130с.

4. Андрощук Г.О. Україна в Глобальному інноваційному індексі / Проблеми та перспективи розвитку інноваційної діяльності в Україні: X Міжнародний бізнес-форум (Київ, 21 березня 2017 р.) / під. ред. А.А. Мазаракі. К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2017. 198 с. URL: <https://www.knteu.kiev.ua/file/MzEuMQ==/7ae27cf3ff4a4d4b3ee985f220617e75.pdf> (дата звернення: 30.04.2021).

Баула О.В. к.е.н., доцент

Заєць А.М. студент

Луцький національний технічний університет

ОСОБЛИВОСТІ ІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ НА РИНКУ ІННОВАЦІЙ

У нинішніх реаліях відмінною рисою економічної глобалізації є те, що вона - найвищий ступінь економічної інтеграції, яка досягла свого рівня завдяки об'єднанню, взаємодоповненню і взаємозв'язку потоків інформації, інвестицій, інновацій, результатів НДДКР, товарів і послуг на тлі трансформації індустріального типу економічних систем в інноваційні.

Інноваційна інтеграція найповніше це інноваційна діяльність, якій притаманні характерні риси у вигляді просторової фрагментації інноваційного процесу та подальшого об'єднання цих фрагментів у єдині інноваційні ланцюги; активізації дифузії інновацій на регіональному та глобальному рівнях; посилення процесів транснаціоналізації науки, техніки та виробництва; формування міжнародних

науково-виробничих мереж; асинхронності та диспропорційності інноваційного розвитку різних країн світу; відкритості національних інноваційних систем; інноваційні процеси формування регіональних і глобальної інноваційних систем тощо [1, с. 127].

Порівнюючи процеси інтернаціоналізації та інтеграції у будь-якій сфері суспільного виробництва, доцільно виокремити ряд критеріїв, що диференціюють дані процеси. Основним є характер змін. Інтернаціоналізація являє собою, як правило, кількісний процес, результатом якого є зростання показників, що відображають характеристики об'єкта інтернаціоналізації. Інтеграція ж є процесом, що зумовлює якісні зміни, виражені у змінах структур об'єктів інтеграції. Інтернаціоналізація в інноваційній діяльності виражатиметься у зростанні обсягів торгівлі інноваційною продукцією; активізації міжнародного переміщення капіталів, що фінансують інноваційну діяльність; інтенсифікації переміщення робочої сили, залученої до інноваційних процесів, переміщення об'єктів інтелектуальної власності і т.п.; збільшення кількості учасників інноваційних процесів у зв'язку з трансформацією національних інноваційних систем до відкритого типу. Окрім того, зазвичай, інноваційна інтеграція відбувається одночасно зі збільшенням об'ємів міжкраїнового руху інноваційної продукції та різних факторів виробництва, що необхідні для реалізації інноваційної діяльності. В процесі інтеграції відбуваються взаємопроникнення, взаємопереплетіння елементів національних інноваційних систем, що інтегруються і утворюють єдиний механізм, який не може функціонувати без налагодженого процесу взаємодії, без спеціалізації та кооперації.

Інноваційна інтеграція передбачає створення єдиного інноваційного комплексу, інтегрованої інноваційної системи, якій притаманне явище синергізму, тобто властивості інтегрованої системи відрізняються від простої суми властивостей елементів даної системи, а самі ці елементи

формують складний, схильний до самоорганізації механізм, функціонування якого підпорядковуються власним закономірностям даної системи [2, с. 10].

Інтеграція, на відміну від інтернаціоналізації, формує інноваційну систему нового типу, що складається з інноваційних систем наднаціонального, національного та субнаціонального рівнів, які певним чином модифікуються під впливом інтеграційних процесів [1, с. 128]. Подібна модифікація інноваційних систем, що є результатом інноваційної інтеграції базується на ряді властивостей, що притаманні інтеграційному процесу як такому.

Формування спільного економічного та інституційного середовища в системі інноваційної інтеграції викликає появу як позитивних так і негативних аспектів інтеграційних процесів, що проявляються через скасування, руйнування різнопланових міжкраїнових бар'єрів, які є перешкодами для формування цих середовищ. Бар'єри, що підлягають коригуванню під час інноваційної інтеграції, окреслюються формами та каналами поширення інновацій, що впроваджуються інтеграційно-інноваційними суб'єктами під час взаємного обміну ресурсами, різноплановими продуктами інноваційної діяльності. Складові бар'єрів відображено на рис. 1.

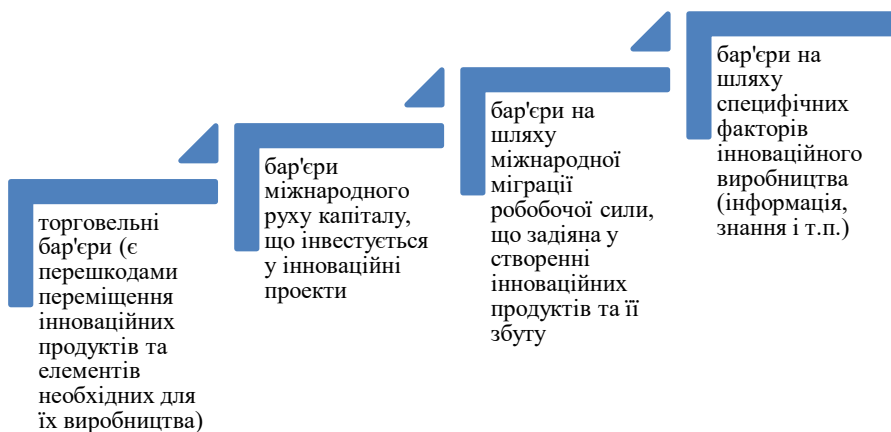


Рис. 1. Складові інноваційних інтеграційних бар'єрів

Джерело: побудовано за [1, с. 128-129].

Отже, інноваційна інтеграція, аналогічно до економічної інтеграції, передбачає якісне перетворення, трансформаційно-модифікаційні зміни суб'єктів інтегрування з паралельним формуванням спільних інститутів інтеграційного рівня. Модифікація суб'єкта інтеграції спрямована на інтеграцію та переплетення його інноваційних систем з іншими інститутами. У процесі інтернаціоналізації інноваційної діяльності відсутній наднаціональний рівень. Іншими словами, інноваційна інтеграція є глибшим процесом трансформації інноваційної системи інтегрованого суб'єкта, утворюючи, таким чином, єдиний «організм» - єдиний інноваційний суб'єкт, який в цілому містить відповідний трансформований суб'єкт інновації нижчого рівня.

Список використаних джерел

1. Самосьюнок Л. М. Дослідження інноваційної інтеграції як економічної категорії. БІЗНЕСІНФОРМ. 2012. № 9. С. 127-132
URL: http://www.business-inform.net/pdf/2012/9_0/127_132.pdf
(дата звернення: 19.04.2021).
2. Соловьев В. П. Инновационная деятельность как системный процесс в конкурентной экономике: синергетические эффекты инноваций. К.: Феникс, 2006. 560 с.

Баула О.В. к.е.н., доцент

Кравчук О.Я. к.е.н., доцент

Луцький національний технічний університет

МІСЦЕ УКРАЇНИ У ПРОЦЕСАХ МІЖНАРОДНОЇ ТРУДОВОЇ МІГРАЦІЇ

Україну вже традиційно вважають одним з найбільших експортерів робочої сили до Центральної та Західної Європи. Трудова міграція в Україні є буденним і звичним явищем. Причини таких тенденцій є невтішними: низький рівень

оплати праці порівняно з іншими країнами, високий рівень безробіття, різке розшарування населення і т.д. Окрім того, наслідки також є не менш привабливими: зростання фіскального навантаження; проблема фінансування Пенсійного Фонду; неефективність використання коштів на освіту громадян, які працюють на створення добробуту в інших країнах; відтік умів; зниження рівня інвестиційної привабливості та конкурентоспроможності країни на світовому ринку; неможливість генерування економічного зростання і т.п.

Усереднені показники структури мігрантів з України за метою перебування за кордоном за 2017 - 2019 рр. доводять те, що більше 80% вітчизняних емігрантів – це працівники в пошуках заробітку за кордоном [1; 2]. Стосовно географічної структури трудової міграції, то з 2001 року спостерігається збільшення кількості трудових мігрантів з України до країн ЄС [2]. Основними секторами працевлаштування українців-заробітчан є будівництво, ресторанно-готельний бізнес, сільське господарство та робота на дому [2; 3].

До першопричин трудової міграції українців відноситься те, що навколо України розташовані країни з вищим рівнем добробуту та оплати праці. Окрім цього серед причин високих показників трудової міграції українців варто назвати скорочення та старіння населення в країнах ЄС, наявність прихованого безробіття в Україні, проблеми працевлаштування молоді після здобуття освіти, відсутність конкретних заходів в Україні спрямованих на репатріацію українців і, натомість, наявність таких заходів в іноземних країнах, політична нестабільність в Україні, гібридна війна з РФ. Підписання Угоди про асоціацію України та Європейського Союзу також сприяє збільшенню кількості трудових мігрантів, зокрема за рахунок спрощення візового режиму та сприяння мобільності населення [4].

Трудова міграція громадян країни за кордон здійснює різноплановий вплив на економіку країни:

- зменшує напругу на ринку праці, сприяє підвищенню добробуту багатьох сімей, є джерелом валютних надходжень та нематеріальних трансферів нових знань та досвіду, які можуть сприяти розвитку держави, відбувається стабілізація національної валюти;

- спричиняє дефіцит працівників у деяких галузях та регіонах, негативно позначається на сімейних стосунках, вихованні дітей, рівні народжуваності; заробітки мігрантів, спрямовані на споживання, провокують підвищення цін, інфляцію, зростання імпорту.

На даний час, на думку експертів, в Україні загрозливих масштабів набуває нова хвиля трудової міграції, яка охоплює добре освічену молодь, що розглядає міграцію не як економічний процес, а як спосіб життя [5, с.8].

Переважна частина економічно активного та конкурентоспроможного населення України визначає свої мотиви виїзду закордон з метою працевлаштування, виходячи не лише із стану особистого життя та добробуту, а й також зважаючи на низький рівень економічного розвитку країни. Даний мотив є надзвичайно небезпечним відносно бажання реалізації індивідуальної стратегії на глобальному ринку праці, тому що це загрожує неповерненням на батьківщину кваліфікованих емігрантів. Втрата таких категорій працівників, негативно позначиться на вікових та освітньо-кваліфікаційних характеристиках робочої сили і гальмує економічне зростання. Тому, основним завданням державної міграційної політики нашої держави повинно бути захист слабких сторін та загроз з використанням сильних сторін та можливостей для подолання негативних наслідків сучасних міграційних процесів.

Список використаних джерел

1. MOM в фактах и цифрах. URL: http://moscow.iom.int/russian/documents/facts_figures_ru.pdf (дата звернення: 26.04.2020).
2. Міграція в Україні. Цифри і факти. 2019. URL: https://iom.org.ua/sites/default/files/iom-ukraine_facts-ukr_2019.pdf (дата звернення: 26.04.2020).
3. World Migration Report 2020. URL: <https://publications.iom.int/books/world-migration-report-2020> (дата звернення 14.10.2020).
4. Лейс А. Міжнародна трудова міграція українців до країн Європейського союзу: фактори впливу. URL: <https://pandia.ru/text/80/096/10642.php> (дата звернення: 07.05.2020).
5. Українська міграція в умовах глобальних і національних викликів ХХІ століття: наукове видання / наук. ред. У.Я. Садова. Львів, 2019. 110 с.

Баула О.В. к.е.н., доцент

Обшанська Т. А. студент

Луцький національний технічний університет

ОСОБЛИВОСТІ ІННОВАЦІЙНИХ СТРАТЕГІЙ ТНК

Будь-яка політика ТНК спрямована на вдосконалення та розвиток власних конкурентних переваг і, в більшості своїй, взаємопов'язані з рішеннями, які призводять до зростання ефективності. З урахуванням зростаючої конкуренції інноваційні рішення, очевидно, є одним з найбільш успішних способів підтримки конкурентоздатності на ринку.

Різних видів інноваційних стратегій може бути досить багато і, відповідно, різними авторами виділяються різні класифікаційні ознаки подібних стратегій. При цьому, як у вітчизняних авторів, так і зарубіжних немає остаточно

виробленої думки з даної проблеми, незалежно одна від одної розробляються як конкуруючі, так і взаємодоповнюючі класифікації.

Так, автори щорічного дослідження компанії Pricewaterhouse Coopers «Global Innovation тисячу Study» Баррі Ярузельський (Barry Jaruzelski), Кевін Шварц (Kevin Schwartz) і Фолькер Штак (Volker Staack) «в результаті свого аналізу прийшли до думки, що практично всі компанії дотримуються однієї з трьох нижчеперелічених стратегій, які вони виділяють по тому, наскільки активно компанії використовують власну технологічну базу і залучають своїх клієнтів в процес формування нових продуктів» [1]:

— Needseekers (Apple, Procter & Gamble, Tesla) — компанії, які активно залучають фактичних і потенційних клієнтів до формування на основі їх потреб нових продуктів, послуг і процесів для того, щоб отримати перевагу першої компанії на ринку;

— Market readers (Samsung, Caterpillar, Visteon) — компанії, які вивчають ринки, на яких вони здійснюють свою діяльність, часто віддаючи перевагу так званим «радикальним інноваціям» і випуску принципово нового продукту, поступове вдосконалення існуючих товарів і послуг;

— Technology drivers (Google, Bosch, Siemens) — подібні компанії слідує тенденціям розвитку, зумовленими внутрішніми факторами: наявними технологіями, досвідом роботи на ринку і поточними успіхами НДДКР. Основна мета такої стратегії — використовувати внутрішній потенціал для інноваційного та поступального розвитку компанії і її продуктів. Такі фірми при розробці нового продукту в першу чергу відштовхуються не від явно виражених потреб споживачів, а від власних технологічних можливостей, намагаючись вгадати дані потреби.

В роботі *The Management of Technological Innovation: Strategy and Practice* автори (Д. Генн, М. Додгсон і А. Солтер)

пропонують свою власну класифікацію інноваційних стратегій, в якій пропонують чотири основних типи інноваційних стратегій за характером дій компанії: проактивна, активна, реактивна [2].

Ще одну класифікацію інноваційних стратегій дають К. Крістенсен і М. Рейнор. У книзі «Вирішення проблеми інновацій в бізнесі» вони виділяють два типи інноваційних стратегій, що виражають ставлення компанії до ринку: «підтримуюча» і «підривна» [3, с. 130].

«Підтримуючі» інновації націлені на створення продуктів вищої якості, які за своїми споживчими властивостями перевершують інші товари на ринку. Найчастіше під терміном «підтримуючі інновації» мають на увазі ефективні удосконалення, які протягом тривалого часу вносять в свої продукти інноваційно активна компанія.

«Підривні інновації» розраховані на залучення тих, хто раніше не користувався продуктами даного типу і на заволодіння нижніх і середніх секторів ринку. З цією стратегією не передбачається виведення поліпшеної версії існуючого продукту на існуючий ринок. Навпаки, клієнтам пропонуються альтернативні продукти, які більш прості у використанні, зручні і недорогі.

Таким чином, інноваційний процес, пов'язаний з якісним поліпшенням існуючих або створення нових продуктів, має досить суперечливу сутність: з одного боку, він передбачає безперервний процес, який наразі триває протягом довгого часу. З іншого боку, результати кожного конкретного інноваційного проекту мають прикладний характер в обмеженому проміжку часу (до того моменту, поки отримана технологія або знання не набуде загального застосування або поки не закінчиться термін дії патенту), а продукти, створені в результаті подібних пошуків — лише в середньостроковій перспективі. Найбільш агресивні стратегії характерні для організацій малого розміру, які тільки

починають свою діяльність, оскільки для них це - високоризикований, але досить ефективний спосіб домогтися високих темпів розвитку, отримати очікувану інвесторами високу віддачу на інвестований капітал.

Список використаних джерел

1. Сайт проекта «Global Innovation 1000 Study» компанії Pricewaterhouse Coopers. URL: <http://www.strategyand.pwc.com/global/home/what-we-think/innovation1000/innovation-strategy-models#/tab-advantagesof-globalizingr-d> (дата звернення: 14.04.2021).

2. Dodgson M., Gann D., Salter A. The Management of Technological Innovation: Strategy and Practice. Oxford University Press, 2008. 53 p.

3. Клайтон М. Кристенсен, Майкл Е. Рейнор. Решение проблемы инноваций в бизнесе. Как создать растущий бизнес и успешно поддерживать его рост. Альпина Паблишер. 2015. 185с.

Burnakova V. student

Kostyuchenko N. Phd, Associate Professor

Sumy State University

NON-FINANCIAL REPORTING AS A TOOL TO IMPROVE CORPORATION'S BRAND REPUTATION: A CASE OF TOBACCO AND SOFT DRINKS INDUSTRIES

Sustainability and Corporate Social Responsibility engagement of firms in controversial industries like tobacco and sugar beverages industries has been a topic of big discussions in recent years for shareholders, regulators, and academic researchers.

According to stakeholder theory [1], business must create value for their stakeholders, as it can lead to growth of the

company as well as improving company's reputation. Implementation of sustainable values into the company's missions and goals as well as support environmental and social issues can significantly influence the people's desires to buy from, invest in and work for – all factors that can improve brand reputation [2].

There is an interdependence between sustainability and brand reputation, and the sustainability reporting was introduced to estimate this interrelation properly. The purpose of sustainability reporting (that is nonfinancial reporting) is to connect the company with their stakeholders in order to inform them about their sustainability strategy as well as to show the progress in achieving environmental, social and corporate (ESG) goals [3]. Nowadays sustainability reporting is not obligatory, it is completely voluntary. However, based on Governance and Accountability Institute [4], 90 % of companies that were ranked in S&P 500 [5] have already reported about sustainability in 2019, as it can influence not only reputation, the loyalty of customers and employees, but also be a principal of competitiveness.

The examples of such controversial industries are tobacco industry and soft drinks industry. Speaking of tobacco industry, we need to state it has a negative impact both on environment and health of people. According to World Health Organization [6] seven million people die each year from tobacco-related diseases all over the world. During the process of tobacco growing and drying tobacco leaves a huge amount of herbicides, insecticides and other chemicals are used as well as wood are burned, which leads to the environmental pollution and deforestation.

British American Tobacco (BAT) is a good example of how to build brand reputation even in such controversial industry. Over the last 20 years, BAT made an impressive progress in sustainability and annually reports about its achievement in Sustainability Strategy Reports. BAT has introduced the new Sustainability Agenda [7], that includes 3 priorities – Environment, Society, and corporate Governance (ESG priorities).

The principal focus of ESG strategy is to reduce health impact by introducing a great variety of alternatives, as well as to decrease the negative impact on environment by investing in research and development process. Finally, to bring positive impact on society by contributing to prosperous livelihoods for farmers mainly in the sphere of education and providing technologies for increasing productivity and farmers' profit. All these measures have the positive influence on BAT's reputation as well as the profitability of the company. According to half-year report to 30 June 2020 [8], the total revenue increased by 0.8% comparing with the previous half-year, while the total volume of cigarettes has decreased by 6.5% while, revenue generated from new alternative categories has increased by 14.5%. These results show that implementing sustainability into tobacco industry can influence the financial results of corporations, and sustainability reporting can have a positive impact on brand reputation.

In reference to soft drinks industry, there is a need to mention that it is also subject of criticism mainly because of its environmental pollution. Coca-Cola is the leading international company in the industry that is also famous for its measures toward sustainability. Annually, Coca-Cola publishes the Business and Sustainability Report to show progress in its achievements of sustainable strategy. The principal focus is paid on packaging, water stewardship and reducing added sugar. Based on Sustainability Report 2019 [9], the company's water efficiency increased by 18 % since 2010, the amount of sugar consumed decreased by 4 % and a huge investment flow went to improve packaging using recycled materials. This strategy affects the brand reputation, and since the company is represented in 193 countries around the world and continues to grow, we can conclude that this strategy is successful.

To summarize, sustainable development affects corporation's brand reputation, as it creates value for stakeholders, and this in turn helps to attract new customers and retain existing

ones, attract investors, and increase sales. Practice has shown that sustainability reporting affects corporation's brand reputation, as it informs stakeholders about goals of the company and its achievements in the sphere of sustainable development. At the same time, industries having a negative effect on human health or polluting the environment can be considered as sustainable and can get corporations' good brand reputation if, in return, they positively affect other aspects and minimize risks.

References

1. Freeman, R. Edward, et al. Stakeholder theory: The state of the art. Cambridge University Press, 2010.
2. Freudenreich, B., Lüdeke-Freund, F., & Schaltegger, S. (2019). A Stakeholder Theory Perspective on Business Models: Value Creation for Sustainability. *Journal of Business Ethics*. doi:10.1007/s10551-019-04112-z.
3. Official website of Boston College Center for corporate citizenship Mode of access: <https://ccc.bc.edu/content/ccc/research/corporate-citizenship-news-and-topics/sustainability-reporting.html>.
4. Official website of Governance and Accountability Institute. Mode of access: <https://www.ga-institute.com/research-reports/flash-reports/2020-sp-500-flash-report.html>.
5. Official website of Stickcharts. Mode of access: <https://www.slickcharts.com/sp500>.
6. World Health Organization (2017). Tobacco and its environmental impact: an overview. World Health Organization.
7. Sustainability reporting, 2019. *British American Tobacco*. Mode of access: <https://www.bat.com/sustainabilityreport>.
8. Half-year Report for the six months to 30 June 2020. *British American Tobacco*. Mode of access: <https://www.bat.com/latestresults>.
9. Sustainability reporting, 2019. *Coca-Cola Company*. Mode of access: <https://www.coca-colacompany.com/content/dam/journey/us/en/reports/coca-cola-business-and-sustainability-report-2019.pdf>.

Вісин В.В. д.і.н., професор
Вісіна Т.М. к.і.н., доцент
Луцький національний технічний університет

КРИЗИ МІЖНАРОДНОЇ ВАЛЮТНОЇ СИСТЕМИ ТА ЇЇ МОДЕЛІ

Валютні кризи - це складне економічне явище, яке має свої передумови, особливості розвитку і пропротиріч. Тому дослідження валютних криз вимагає аналізу різних теорій валютних криз, залучення зарубіжного досвіду, врахування особливостей сучасного етапу розвитку світової економіки і міжнародних валютних відносин. Валютні кризи мають свої об'єктивні передумови, проявляючіся в нестійкості міжнародної валютної системи і світових фінансових ринків.

Існують наступні форми прояву валютних потрясінь:

- 1) різке зниження вартості раціональної валюти по відношенню до стабілізаційних світових валют;
- 2) виснаження резервно-стабілізаційних фондів і втрата довіри населення до національної валюти;
- 3) падіння цін на внутрішні фінансові активи;
- 4) збільшення короткострокових процентних ставок;
- 5) зниження довіри до банків і т. д.

До причин валютних криз відносять:

- розбалансованість грошового обігу, заснованого на використанні паперових грошей;
- криза загальної системи відтворення;
- невідповідність принципів світової валютної системи умов, що змінилися виробництва і розстановці сил в світовому господарстві.

З метою визначення валютних криз використовуються кілька моделей.

Валютні кризи першого покоління. Найбільш яскравим прикладом такої кризи є використання грошової політики для

покриття бюджетного дефіциту в системі більшого валютного курсу. Для підтримки стабільності валютного курсу центральному банку доведеться скористатися своїми резервами, що призведе до виснаження його ресурсів. При падінні резервів на рівень, забезпечуючий річний платіжний баланс, спекулянти ще більше схилиються до купівлі іноземної валюти, що неминуче призводить до девальвації.

Валютні кризи другого покоління. Модель другого покоління валютного кризи була розроблена М. Обстфельдом (M. Obstfeld) в 1994 р. Якщо у держав є певні причини підтримки стабільного курсу валюти, то можуть бути причини і відмови від цієї системи. Саме це є коливання між двома зазначеними фактами. При цьому суб'єкти думають, що вони покинуть стабільну валютну систему. Одного цього фактора досить, щоб ускладнити підтримання стабільної валютної системи і збільшити витрати. З ростом курсових витрат підвищується ймовірність відмови держави від неї. Зростання витрат для підтримки курсу валюти і ймовірність нездатності ринків підтримати стабільність валютну систему створюють для кризи сприятливі умови.

Валютні кризи третього покоління. Азіатським кризи 1997 р валютні кризи вступили в свою нову стадію. Головну увагу в цій моделі звернута на вплив балансу і проблеми в банківському секторі. При цьому беруться до уваги моральні небезпеки, невідповідність періоду (терміни) і грошової одиниці. У моделі моральної небезпеки держава гарантує (неофіційно) клієнтам, які мають депозитні рахунки в банку, страхування депозиту. В результаті таких гарантій фінансових інститутів, слабого регулювання і контролю в системі утворюються недоліки. Моделі невідповідності термінів і грошової одиниці пов'язані з проблемами ліквідності, що виникає в наслідок володіння банками

короткострокових зобов'язань в іноземній валюті і довгострокових зобов'язань в місцевій валюті.

Список використаних джерел

1. Аникин А.В. Валютный кризис на западе / А.В. Аникин. М., 1975.
2. Currency Crises / [P. Krugman, K. Rogoff, S. Fischer, W.J. McDonough.]; ed. M. Feldstein // International Capital Flows. – University of Chicago Press, 1999.
3. Speculative Attacks and Models of Balance of Payments Crises / [R.P. Flood, P.-R. Agenor, J.S. Bhandari] // National Bureau of Economic Research, Working Paper No 3919, November 1992.

Вісин В.В. д.і.н., професор

Вісіна Т.М. к.і.н., доцент

Луцький національний технічний університет

ВПЛИВ ТЕХНОЛОГІЙ НА МІЖНАРОДНИЙ МІГРАЦІЙНИЙ ПРОЦЕС

Міграція тісно переплетена з технологіями та інноваціями, і існує великий обсяг аналітичних матеріалів, що містять оцінки того, яким чином міжнародна міграція підтримує (а іноді обмежує) передачу технологій і знань, часто діючи в тандемі з інвестиційними та торговими потоками в руслі історичних, географічних і геополітичних зав'язків між країнами і общинами.

Технології, і особливо новітні форми технологій, все більше набувають критично важливе значення протягом усього процесу міграції. Наприклад, в останні роки ми стали свідками використання мігрантами ІКТ для збору інформації та консультування в режимі реального часу під час міграційних переїзтів; і це питання викликає як інтерес, так і часом заклопотаність. Використання ІКТ, зокрема додатків

для обміну свіжою інформацією, в тому числі з метою підтримки підпільних перетинів кордонів, поряд з консолідацією платформ соціальних мереж для з'єднання між собою географічно віддалених груп зі спільними інтересами, стало предметом обґрунтованих питань щодо того рівня, в якій технології використовуються в цілях підтримки нелегальної міграції, а також дають мігрантам можливість уникати зловживань і експлуатації з боку тих, хто займається незаконним перевезенням мігрантів і торгівлею людьми. В результаті постійно розширюється доступу до що виникли вперше технологіям за низькими цінами мігранти також розробили програми для підтримки своєї кращої інтеграції в приймаючих країнах при збереження соціальних зв'язків і фінансової підтримки своїх сімей і громад на батьківщині, в тому числі завдяки все більшому поширенню таких додатків, як «мобільні гроші».

У дискусіях про міграцію спливають також інші зв'язки між міграцією і технологіями. Оскільки штучний інтелект поступово впроваджується в ключових секторах, наслідки цього процесу для потоків трудящих-мігрантів і національних ринків праці входять в коло питань, що привертають до себе пильну увагу розробників політики та ділових кіл як в країнах походження, так і в приймаючих країнах.

Нещодавно обговорення торкнулися також блокчейн-технології та її наслідків для міграції, особливо для грошових переказів, а також для цифрових ідентифікаторів і глобальної мобільності. Технологія соціальних мереж також чинить все більший вплив на політику в сфері міграції з урахуванням сплеску на платформах соціальних мереж активності крайніх правих, які прагнуть вплинути на політичні дискусії і, в кінцевому рахунку, на політичні рішення.

З урахуванням поточного контексту значних змін і зростаючої невизначеності. В силу самої своєї природи

комплексна динаміка міграції не піддається виміру, розуміння і регулювання в повному обсязі. Разом з тим, дійсно володіємо постійно зростаючим і покращуватимемо масивом даних і доказів, що дозволяють нам краще пояснити основні характеристики міграції то, як вони змінюються, - так само як і прийти до розуміння того, як еволюціонує контекст, в якому відбувається міграція. Це набуває все більшої важливості, оскільки з поширенням відкритих платформ «нових медіа» зростає ймовірність використання політичних дискусій, які рясніють дезінформацією і неправдою, з метою спотворення і невірною зображення міграції та мігрантів.

Список використаних джерел

1. Urry J. Mobil'nosti = Mobility. Moscow: Publishing House Praksis; 2012. 576p.

2. Rusakova O. Mobility discourse in modern communications. Nauchnyevedomosti. SeriyaGumanitarnayanauka = Scientific Gazette. HumanitiesSeries. 2014; 13: 249 p.

3. Ryazantsev S. V., Rostovskaya T. K., Skorobgatova V. I., Bezverbny V. A. International academic mobility in Russia: Trends, types, state stimulation. Ekonomikaregiona = EconomyofRegion. 2019; 15 (2): 424 p.

Войтович С.Я. к.е.н., професор

Лютак О.М. д.е.н., професор

Іванюк І.В. студент

Луцький національний технічний університет

ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ТУРИСТИЧНО- РЕКРЕАЦІЙНОГО БІЗНЕСУ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

Сучасні умови поставили перед туристичним бізнесом складні виклики та проблеми, що характеризуються невизначеністю і відсутністю швидких інструментів щодо їх

вирішення. Як наслідок рівень конкурентоспроможності галузі та особливості її формування також зустрілася зі значними диспропорціями розвитку і структурними змінами, що потребує узгодження та дослідження.

Одним із основних показників конкурентоспроможності туристичної сфери є індекс конкурентоспроможності подорожей та туризму. Звіт про конкурентоспроможність подорожей та туризму є одним з основних продуктів Світового економічного форуму для формування майбутнього мобільності, об'єднує світових лідерів для забезпечення подорожей та транспортних систем, що повинні відповідати вимогам XXI століття. Швидке розповсюдження нових способів мобільності та бізнес-моделей надають нам можливість заново винаходити системи мобільності, використовуючи політику та технології, інновації для вирішення соціальних, економічних та екологічних проблем. Разом з тим у звіті пропонуються цінні інструменти для політиків, компанії та суміжних секторів щодо розуміння і передбачення нових тенденцій та ризиків у глобальних подорожах та туризмі. Це дає змогу адаптувати свою політику та практику до нових моделей, які забезпечують довговічність цього важливого сектору [3]. Таке поєднання дозволяє зацікавленим сторонам дійти розуміння до дій у прискоренні змін на основі використання конкурентних переваг країн та територій.

Природно-ресурсні фактори формуються на основі наявних конкурентних переваг, що визначаються природно кліматичними особливостями певної території на набутих можливостях щодо їх використання. Туристичний ресурс, який спрямований на відновлення та рекреацію, оздоровлення, профілактику дає можливість туристичним підприємствам створювати конкурентоздатні туристичні послуги [2].

Україна має одні з найцінніших природних та історико-культурних ресурсів серед європейських країн, що мають великий потенціал та викликають підвищений інтерес серед мешканців нашої країни та нерезидентів. Однак в умовах посиленої конкуренції на міжнародному туристичному ринку, недостатнього розвитку внутрішньої туристичної інфраструктури, анексії Автономної Республіки Крим, неоголошеної війни на Сході України внутрішній туристичний продукт втрачає свою конкурентоспроможність та привабливість. Як результат, недостатнє використання потенціалу туристичного сектору України не сприяє повному наповненню бюджетів усіх рівнів країни, створенню нових робочих місць, популяризації національної історико-культурної спадщини на світовій арені тощо. Зазначені питання визначають серйозність проблеми та вимагають наукового обґрунтування побудови системи економічних відносин з провідними країнами туристичної галузі в Україні. Цінність таких досліджень посилюється високим рівнем виїзного туризму через специфіку галузевої структури національної економіки, її екологічних проблем, тіньової економіки, а також нестабільної економіки держави [1]. Як наслідок формування конкурентоспроможності туристично-рекреаційної сфери слід починати з вирішення ключових проблем галузі та посиленні позицій країни за ключовими структурними елементами сфери.

У розвитку інституційного забезпечення туристичних ринків з'явилися нові тенденції, що зумовлені формуванням корпоративних утворень, поглибленням поділу праці на основі спеціалізації різних країн і регіонів. З різних країн і регіонів відбувається формування сталих туристичних потоків до туристично-рекреаційних осередків. Відповідно участь у територіальному і міжнародному поділі праці стає все більш важливим фактором розвитку інституційного

забезпечення регіональних ринків туристично-рекреаційних послуг.

Список використаних джерел

1. Baula O.V., Liulak O.M., Chepurda L.M., Chepurda A.M., Zelinska O.M. Financial levels and consequences implementation of world experience of business activity in domestic tourism. *Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії та практики*. Університет банківської справи. 4, №35 (2020). С. 476-485. URL: <http://fkd.org.ua/article/view/222495/223224>.
2. Liutak, O., & Baula, O. (2020). The development applied aspects of Ukraine's tourist industry in the globalization conditions. *European Journal of Management Issues*, 28(3), 92-100. URL: <https://doi.org/10.15421/192009>.
3. The Travel & Tourism Competitiveness Report 2019. URL: http://www3.weforum.org/docs/WEF_TTCR_2019.pdf.

Гаврилюк О.О. к.е.н., доцент

Риковська Л.О. асистент

Луцький національний технічний університет

КОДЕКС ЕТИКИ ПРОФЕСІЙНИХ БУХГАЛТЕРІВ ЯК ОСНОВА ДЛЯ ІМПЛЕМЕНТАЦІЇ МІЖНАРОДНИХ ЕТИЧНИХ НОРМ ОБЛІКУ В УКРАЇНСЬКУ ПРАКТИКУ

Інтеграція України у міжнародний світовий простір має низку пріоритетних напрямів, серед яких – уніфікація законодавчих та етичних норм формування та подання облікової інформації щодо роботи суб'єктів господарювання. Поширення принципів професійної етичної поведінки на діяльність бухгалтерів-практиків є важливою передумовою довіри до бізнесу, зростанні інвестиційної привабливості українських підприємств та налагодження співпраці з

іноземними партнерами. Тому, важливо розглядати імплементацію положень Міжнародного кодексу етики як з теоретичної, так і з практичної точки зору.

На початку 2018 року Рада з Міжнародних стандартів етики бухгалтерів (IESBA) опублікувала оновлений Кодекс етики для професійних бухгалтерів. Кодекс, перейменований на «Міжнародний кодекс етики професійних бухгалтерів (включаючи Міжнародні стандарти незалежності)» [1], що набув чинності в червні 2019 року. Він включає всі основні досягнення в етиці та незалежності в останні роки. Основні принципи документа, такі як сталість, об'єктивність, професійна компетентність та належна обережність, конфіденційність та професійна поведінка дозволяють сформулювати такий стандарт поведінки, який очікується від професійного бухгалтера. Важливим є розуміння та визнання професії бухгалтера як суспільно важливої, адже саме такий професіонал несе відповідальність за об'єктивність поданої інформації про роботу будь-якого бізнесу. Ця інформація є підставою довіри суспільства до роботи компанії та економічної системи в цілому.

На додаток до масштабних змін щодо реструктуризації, кодекс включає суттєві зміни щодо концептуальної основи. Концептуальна основа пояснює, як усі професійні бухгалтери повинні застосовувати кодекс, щоб дотримуватися основоположних принципів етики, і, де це можливо, бути незалежними.

Кодекс етики є результатом роботи найбільш вагомих та авторитетних об'єднань:

- 1) Рада з міжнародних стандартів аудиту (IAASB) встановлює високоякісні міжнародні стандарти аудиту, забезпечення та управління якістю, що зміцнюють довіру суспільства до професії;

2) Рада з міжнародних стандартів бухгалтерського обліку (IAESB) визначає стандарти для професійної бухгалтерської освіти, які передбачають компетентності та професійні навички, цінності, етику;

3) Рада з Міжнародних стандартів етики бухгалтерів (IESBA) встановлює високоякісні міжнародні стандарти етики для професійних бухгалтерів, включаючи вимоги незалежності аудитора;

4) Рада з міжнародних стандартів бухгалтерського обліку в державному секторі (IPSASB) розробляє стандарти та методики обліку для використання суб'єктами державного сектору.

Основним завданням на даному етапі розвитку економічних відносин в Україні є поширення норм нового кодексу етики професійних бухгалтерів серед професійної спільноти: імплементація вивчення положень кодексу серед здобувачів освіти економічних спеціальностей, інформаційна кампанія серед практикуючих фахівців. Такі заходи дозволять не лише уніфікувати професійні підходи до формування та відображення економічної інформації в Україні та за кордоном, а й якісно підвищити довіру до такої інформації користувачів усіх рівнів. Такі заходи, в свою чергу, є вагомим чинником залучення інвестицій в український бізнес.

Список використаних джерел

1. The International Code of Ethics for Professional Accountants (including International Independence Standards). URL: <https://www.ethicsboard.org/international-code-ethics-professional-accountants>.

ФОРМУВАННЯ НАЦІОНАЛЬНОЇ ІННОВАЦІЙНОЇ СИСТЕМИ В СУЧАСНИХ ЄВРОІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСАХ

Характерною рисою сучасного розвитку світового господарства стала інтеграційні процеси, які проявляються через зростання економічної взаємозалежності практично усіх країн світу. На сьогоднішній день основною домінуючою силою в світогосподарській системі є інтелектуалізація факторів суспільного виробництва, а це в свою чергу дозволяє створювати унікальні конкурентні переваги для країн, які активно долучаються до інноваційних процесів.

Інноваційна діяльність держави в контексті розбудови наукоємної економіки, має будуватися на двох основних принципах:

- інтерес держави до інноваційних процесів, які забезпечують максимальну економічну віддачу від інноваційної діяльності;
- ефективне управління і використання результатів інноваційної діяльності суб'єктів господарювання.

Інноваційну систему доцільно розглядати як економічно-організаційний конкурентний механізм, що має свою інфраструктуру, зорієнтовує наукові інституції на досягнення, як комерційного, так і соціального ефекту новітніх розробок, виробничі підприємства, які концентрують свою увагу на постійному оновленні продукції, технологій, організації виробництва процесів, праці і управління на основі використання нововведень, а також громадянське суспільство та органи влади, що сприяють розвитку масової інноваційної активності.

НІС являє собою сукупність взаємопов'язаних структур, основна мета діяльності яких виробництво і комерційна реалізація наукових технологій, знань на території держави. Також НІС можна розглядати, як «комплекс інститутів правового, фінансового і соціального характеру, що забезпечують інноваційні процеси і мають міцні національні корені, традиції, політичні та культурні особливості» [1, с. 104].

Зростання співпраці у напрямку розвитку інновацій між країнами ЄС породжують взаємозв'язок між усіма ланками суб'єктів системи міжнародного бізнесу, очевидним є той факт, що сьогодні об'єднуються потужні ТНК, інноваційні підприємства, міжнародні технопарки та лабораторії, науково-освітні центри з різних країн Європи.

В умовах поглиблення євроінтеграції для ефективного здійснення інноваційних процесів та нарощення інноваційного потенціалу України необхідною вимогою є відносно вільний обмін інформацією, технологіями, робочою силою між учасниками. Переорієнтація стратегії економічного розвитку країн ЄС в напрямку інноваційного вектора диктує Україні об'єктивну необхідність формування в межах даного інтеграційного об'єднання спільної політики у сфері фінансування інновацій. Це пояснюється такими основними причинами, як:

- 1) поступове формування спільної європейської інноваційної системи;
- 2) розширення кордонів ЄС на Схід;
- 3) значна інноваційна стратифікація, яка пояснюється відставанням Східної Європи від Західної, а Західної Європи від США та Японії у сфері розвитку прикладних досліджень, перспективних технологій та розвитку бізнесу;
- 4) уникнення науково-технологічного розриву у сфері інновацій в рамках самого ЄС.

За умови євроінтеграції України «з метою формування й ефективного використання української інноваційної системи

автоматично створюватимуться стимули для підприємств водовикористання ресурсів у сфері досліджень і технологій із різних європейських країн. Поступово нові знання генеруватимуться в різних центрах знань і стануть частиною формування спільної європейської інноваційної політики» [2, с.90].

Характерною рисою євроінтеграційної привабливості для нашої країни має стати високий потенціал інноваційного розвитку країн ЄС. «Один із найбільш потужних та мотиваційних чинників для євроінтеграційного вибору України. Це підтверджує успіх країн Балтії, адже Естонія за рівнем інноваційного розвитку уже вийшла на середні показники Нідерландів, Австрії та перевищила показники Данії і Франції» [3].

Процеси євроінтеграції України у високотехнологічне конкурентне середовище зумовили необхідність формування інноваційної моделі її розвитку. Основним пріоритетом для держави є побудова НІС і утвердження її економіки як високотехнологічної. В цьому контексті особлива роль відводиться максимальному використанню переваг інтеграції України в міжнародну науково-технічну та інноваційну сферу. Такий підхід вимагає поглиблення міжнародного поділу праці у сфері НДДКР, науково-технічної кооперації через трансфер технологій, купівлі-продажу ліцензій і патентів, лізингу наукоємного обладнання, надання консультаційних, інформаційних та інжинірингових послуг. Це, в свою чергу, зумовить входження українських ТНК в інтернаціональний бізнес та вихід на світовий ринок інновацій, отримання переваг при використанні сегментів або ніш ринку. Все це вимагає залучення фінансових ресурсів, створення відповідних інституційних структур і державного регулювання.

Для ефективної євроінтеграції України, необхідно конструктивно активізувати інноваційні процеси, як у

регіонах нашої країни, так і на рівні цілої національної економічної системи. Необхідно розвивати різноманітні форми інноваційної діяльності вітчизняних підприємства у кожному регіоні, що в свою чергу дасть можливість підвищити міжнародну конкурентоспроможність української економіки.

Список використаних джерел

1. Буторіна В.Б. Теоретичні підходи до формування національної інноваційної системи. Вісник Кам'янець-Подільського націон. ун-ту ім. Івана Огієнка. Економічні науки. 2013. Вип. 8. С. 101-108. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/vkpnueen_2013_8_28.

2. Жуков С., Дюгованець О. Інноваційна політика на шляху євроінтеграції: завдання і виклики для України. Вісник ТНЕУ, 2014. №3. С. 86-99. URL: <http://dSPACE.wunu.edu.ua/bitstream/316497/4710/1/>.

3. Гайдуцький П. Україна – ЄС: проблеми інтеграції. Дзеркало тижня. Україна. 2013. № 20. URL: <http://gazeta.dt.ua/international/ukrayina-yes-problemi-integraciyi.html>.

Галазюк Н.М. к.е.н., доцент

Благовірний О.Р. студент

Луцький національний технічний університет

ОСОБЛИВОСТІ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ЗАЛУЧЕННЯ ІНОЗЕМНИХ ІНВЕСТИЦІЙ В ЕКОНОМІКУ УКРАЇНИ

Для того, щоб стимулювати іноземних інвесторів вкладати власний капітал в Україну сьогодні, вкрай необхідно змінити концепцію, чи то в напрямку державного нагляду за інвестиційною діяльністю, чи в напрямку створення сприятливого інвестиційного клімату. Для

стабілізації економічної ситуації та поліпшення інвестиційного клімату необхідно вжити відповідних заходів для створення загальних та конкретних умов для розвитку ринкових відносин країни з метою вирішення регуляторних питань держави щодо інвестиційної діяльності в Україні. Сучасний національний метод контролю інвестицій, сформований за допомогою різних методів впливу та засобів, повинен базуватися на здатності визначати та формувати інвестиції, тим самим підвищуючи привабливість економіки для інвестицій.

Ключові принципи, що зумовлюють активність інвестиційної діяльності:

— послідовність політичного курсу відповідно до стратегії;

— стратегія розвитку економіки на інноваційно-інвестиційній основі;

— відповідність податкової політики й чинних законодавчих актів стратегії [1, с. 73-74].

Організаційно-економічний механізм активізації іноземної інвестиційної діяльності повинен бути спрямований на мобілізацію та збільшення індивідуальних інвестиційних можливостей для суб'єктів господарювання, водночас відмовляючись від безсистемної державної підтримки. Практика показала, що ефективне використання власних інвестиційних ресурсів та їх мобілізація стимулюватимуть іноземні інвестиції, тому державна підтримка в інвестиційній діяльності повинна не лише призвести до збільшення концентрованих ресурсів, а й посилити роль державних гарантій, страхування та приватних гарантій інвесторів.

Органи державної влади повинні використовувати наступні важелі для регулювання інвестиційної діяльності та надання їм державної підтримки:

— система забезпечення доступу до нових технологій і техніки;

- створення спеціальних режимів інвестування;
- аукціони й конкурси на виконання проєктів;
- інформаційно-консультаційне забезпечення;
- інвестиції за рахунок місцевих бюджетів;
- пільгове кредитування з місцевих кредитних ресурсів;

- сприяння наданню податкових пільг підприємствам, що працюють у пріоритетних сферах народного господарства;

- формування спеціалізованих банків і мережі їхніх філій, кредитних союзів та інших фінансових інститутів для фінансування підприємств;

- видача гарантій за кредитами, які одержують підприємці [25, с. 97].

Визначну роль для іноземних інвесторів відіграє повне ознайомлення з правовими та економічними умовами відповідної держави. Одним із несприятливих моментів для України виступає той факт, що іноземні інвестори сьогодні вже в повному обсязі отримали інформацію стосовно масштабів тіньової економіки нашої держави, що цілком логічно стримує їхнє інвестиційне бажання» [28, с. 91-92].

Однак в умовах сьогодення ключовими пріоритетними напрямками сприяння розвитку іноземного інвестування є:

- стабілізація політичної та економічної ситуації в державі;

- вирішення конфлікту на сході країни;

- створення стабільного законодавчого забезпечення для підприємницької діяльності;

- розширення сфери пошуку ресурсів інвестиційних джерел;

- здійснення інвестиційно орієнтованої рекламної кампанії;

- формування інфраструктури організаційної та правової підтримки інвестиційної діяльності.

Отже, економічний механізм залучення ПІ повинен базуватись на основі комплексного підходу із застосуванням конкретних методів, інструментів та інших регуляторів, що впливають на процес залучення іноземних інвестицій для сприяння координації інвестиційних ресурсів із державними та регіональними стратегічними пріоритетами.

Список використаних джерел

1. Лук'яненко Д., Поручник А., Колот А., Столярчук Я. Ресурси та моделі глобального економічного розвитку: монографія. Київ : КНЕУ, 2011. С. 73-74.

2. Федоров Г. Особливості формування інвестиційного іміджу України. Вчені записки ТНУ ім. В.І. Вернадського. Серія: Державне управління. 2018. Т. 29(68). №3. С. 97-102.

3. Захарін С. Державне регулювання іноземного інвестування. Фінанси України. 2002. №1. С. 91-92.

Зелінська О.М. к.е.н., доцент

Луцький національний технічний університет

ЗОВНІШНЬОТОРГОВЕЛЬНА ПОЛІТИКА ЯК ОСНОВА ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТІЙКОГО РОЗВИТКУ ДЕРЖАВИ

Характерні риси та особливості міжнародної торгівлі, її значення в розвитку та становленні господарського життя лягли в основу для розробки національних зовнішньоторговельних політик держав світу. Проте через складність взаємозв'язків між відомими теоріями міжнародної торгівлі і можливостями їх втілення в практичну реальність породжує вадливість даного дослідження, особливо в контексті трансформацій, що прослідковувалися в глобальній економіці на протязі тривалого часу.

В кожній розвиненій державі з метою розвитку зовнішньої торгівлі формується відповідна система

державних органів влади, що наділена відповідними повноваженнями. Їх діяльність зокрема базується на забезпеченні громадян суспільними благами, захисті та розвитку економічної конкуренції, регулюванні зовнішньоекономічної діяльності господарюючих суб'єктів [1].

Зовнішньоекономічну політику прийнято розглядати як базову основу зовнішньої торгівлі, яка базується на особливостях зовнішньоторговельної політики держави та способах її реалізації в сучасних умовах господарювання. Отже, «зовнішньоторговельна політика – це система заходів, спрямованих на захист внутрішнього ринку або на стимулювання зростання обсягів зовнішньої торгівлі, зміну її структури і направлення товарних потоків. Існують дві основні форми зовнішньоторговельної політики, що залежать від масштабів втручання держави: протекціонізм та вільна торгівля» [2].

На сучасному етапі розвитку суспільства протекціонізм варто розглядати національну економічну стратегію що представлена комплексом обґрунтованих та взаємопов'язаних рішень, які спрямовані на захист вітчизняної економіки від іноземної конкуренції. Іншими словами, ці заходи мають на меті захопити розвиток справедливої конкуренції на внутрішньому ринку країни. Також дана стратегія передбачає «реалізацію політики цілеспрямованого сприяння розвитку ефективних вітчизняних виробництв, національного капіталу, що діє в межах чинного законодавства, доходів та рівня споживання населення України, активної підтримки становлення сучасної конкурентоспроможної економічної системи» [3].

Напевно на політичній карті світу важко відшукати країну, яка б не використовувала в тій чи іншій мірі протекціоністські інструменти в міжнародній торгівлі. З огляду на це прийнято деякі обмеження щодо кількісних обмежень в торгівлі вважати обґрунтованим протекціонізмом.

Такі обмеження не ідуть в розріз з національними інтересами, крім того вони забезпечують необхідний рівень споживання конкурентоспроможних імпортованих товарів на території держави.

Політика повного відсторонення країни від національних економік інших країн є крайнім виявом протекціонізму і називається автаркією. Такі заходи мають на меті сформувати замкнуте, самодостатнє національне господарство. На практиці повну автаркію важко відшукати, проте значно частіше зустрічається не повна або часткова. Це пояснюється тим, що жодній країні світу не вдається власними силами досягти необхідного рівня споживання населення товарів і послуг. Значно легше досягти цієї цілі використовуючи переваги міжнародного поділу праці.

Проте значно привабливішим є другий тип зовнішньоторговельної політики, а саме вільна торгівля або як її ще називають, фрітредерство (від англійської *free trade* (вільна торгівля)). Вільна торгівля є повною протилежністю протекціонізму, і повністю базується на усуненні його мінусів. Цей вид зовнішньоторговельної політики має на меті надати повну свободу суб'єктам господарювання у прийнятті ним рішень щодо здійснення зовнішньоекономічної діяльності.

До аргументів на користь здійснення вільної торгівлі можна віднести наступні:

1) безперешкодне здійснення зовнішньої торгівлі сприяє поглибленню і ширшому використанні переваг міжнародного поділу праці;

2) збільшення в значній мірі національного продукту країн світу;

3) значне підвищення добробуту людей на земній кулі;

4) базуючись на принципах порівняльних переваг, вільна торгівля сприяє реалізації розподільчої ефективності ресурсів.

Проте варто зазначити, що вільна торгівля характеризується і певними негативними наслідками, зокрема «загрози для внутрішньої макроекономічної стабільності від циклічних коливань кон'юнктури світового ринку; збут низькоякісної і морально застарілої продукції іноземних виробників; нав'язування чужих для населення даної країни споживацьких смаків тощо. Суперечливість обох типів зовнішньоторговельної політики стала приводом для нескінчених дискусій теоретиків і політиків щодо ефективності вибору одного з них» [4].

Здійснення вибору на користь тієї чи іншої політики є компетенцією лише вищих органів влади і залежить від ряду факторів як внутрішніх, так і зовнішніх. На практиці намагаючись використати переваги вільної торгівлі та протекціонізму, кожна держава використовує їх в різних пропорціях при здійсненні власної зовнішньоторговельної політики.

Список використаних джерел

1. Актуальні проблеми світового господарства і міжнародних економічних відносин: колективна монографія / О.В. Баула, Т.М. Вісіна, Н.М. Галазюк, О.М. Зелінська та ін. Луцьк: Вежа Друк. 2017. 312 с.
2. Щербина С.В. Торговельна політика: конспект лекцій для слухачів спеціальності «Державне управління». К.: НАДУ, 2012. 60 с.
3. Зінатуліна Г.Р. , Черногуз Л.П. Застосування методів протекціонізму в Україні. Актуальні проблеми навчання та виховання людей з особливими потребами. Збірник наукових праць. 2009. № 6 (8).
4. Управління міжнародною конкурентоспроможністю в умовах глобалізації економічного розвитку : моногр.: у 2 т. Т. 1 / Д.Г. Лук'яненко, А.М. Поручник, Л.Л. Антонюк та ін. К.: КНЕУ, 2015. 812 с.

Зелінська О.М. к.е.н., доцент

Шатан М.С. студент

Луцький національний технічний університет

ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКОГО ЗЕЛЕНОГО ТУРИЗМУ У ТРАНСКОРДОННИХ РЕГІОНАХ

Значення транскордонної співпраці на регіональному рівні зумовлене розвитком глобалізаційних процесів у світовій економіці, посиленням соціо-еколого-економічних проблем, а також глобальною економічною кризою. Одним з векторів такої співпраці є туризм, який особливо чутливий до змін, що відбуваються в міжнародному середовищі.

Транскордонне співробітництво – це форма міжнародної співпраці, основним завданням якої є зняття бар'єрів, що виникають внаслідок існування державних кордонів. Вона може відбуватися на всіх рівнях місцевого самоврядування та недержавного управління, тобто можна навіть сказати, що воно може включати в собі разом і міжрегіональне співробітництво, а також стосуватися різних сфер соціо-еколого-економічного розвитку.

З огляду на вищезазначене, транскордонне співробітництво є особливим випадком міжнародного співробітництва. Пороте його слід чітко відрізнити від міжнародної політики держави та зацентувати увагу на тому, що транскордонне співробітництво не становить жодного ризику для територіальної цілісності держави. Тут варто сказати, що міжнародні угоди, що стосуються транскордонного співробітництва, створюють лише відповідні правові умови для здійснення цієї співпраці, а не сприяють співробітництву між державними органами. Тому транскордонне співробітництво не є способом розширення своїх повноваження понад ті, що отримані відповідно до внутрішнього законодавства певної країни. У цьому

відношенні слід також наголосити, що метою транскордонного співробітництва не є заснування нової форми місцевої влади, яка стояла б над владою окремих країн. Усі міроприємства, пов'язані з транскордонним співробітництвом, здійснювані місцевими органами влади, мають дотримуватись компетенції, покладеної на них національним законодавством, при дотриманні демократичних процедур у місцевій громаді. Співпраця також повинна зважати на законодавство країни та її міжнародні зобов'язання. Існує широкий спектр інструментів співпраці, пов'язаних з окремими сферами, які потребують міжрегіональної співпраці [1, с. 36-41].

Транскордонне співробітництво – одна з трьох (поруч з транснаціональним та міжрегіональним співробітництвом) програм, що реалізуються в рамках Європейського територіального співробітництва і є надзвичайно важливими у більшості сфер життя спільнот, у тому числі і в сфері туризму.

З впевненістю можна констатувати, що міжнародне та транскордонне співробітництво в сфері сільського зеленого туризму має важливе значення різних форм цієї співпраці, її масштаби та участь у формуванні розвитку міжнародного туризму все ще розширюються. Ця закономірність буде лише посилюватись, як відповідь на прогресуючу глобалізацію туристичної економіки. Урядові організації є, зокрема, важливою системою, яка регулює, підтримує та координує розвиток туризму у світі, тоді як неурядові організації – переважно підтримують. Транскордонна співпраця в туристичній сфері може бути орієнтована здебільшого на підтримку конкурентоспроможного, інноваційного, збалансованого та відповідального туризму та використання його як важливого інструменту для вирішення соціо-еколого-економічних проблем певних регіонів [2].

Список використаних джерел

1. Kępiński Andrzej: Ukraina – po obu stronach Dniestru. Poznań: Zysk i S-ka, grudzień 2013, seria: Człowiek poznaje świat.

2. Печенюк А.П., Печенюк А.В. Особливості організації взаємовідносин у сфері сільського туризму. Збірник наукових праць Подільського державного аграрно-технічного університету. 2011. Вип. 19. С. 290-293.

Korolchuk L.V. Phd, Associate Professor
Lutsk National Technical University

RESEARCH OF WORLD EXPERIENCE OF STIMULATING INFLOW OF FOREIGN INVESTMENTS IN SCIENTIFIC AND TECHNICAL SPHERE

In our opinion, in the conditions of the modern globalized world, the study of such factor of influence on maintenance of scientific and technological safety of the state, as volume of the involved foreign investments in scientific and technical sphere deserves special attention. The study of measures taken by countries around the world to stimulate the inflow of foreign investment in science and technology, allows us to group them as follows:

1) ensuring access of foreign enterprises to the national system of incentives for innovation.

For example, Austria has long extended to foreign companies a wide range of subsidies provided by the state for small and medium-sized businesses, research and development, the creation of new companies, as well as the introduction of new technologies. They consist of cash subsidies, preferential interest rates and guarantees. Priorities for business support are: R&D support; strengthening the competitiveness of small and medium enterprises; improving regional development; promoting

environmental protection; promoting staff training and development. Research companies can claim a research premium of 12% of R&D costs [3].

2) ensuring access of foreign enterprises to national programs to support innovation activities of economic entities.

For example, Australia, Finland, Ireland, Norway and Slovenia have opened major national funding programs for foreign applicants. In Austria, Germany, Luxembourg and Switzerland, research funding institutions have put in place a mechanism whereby researchers from two or more countries can submit a joint proposal for funding [4].

3) application of a system of incentives for the creation of research centers with the participation of foreign investors.

In turn, in Japan to intensify the inflow of foreign investment and qualified management resources launched a subsidy program for global innovation centers, which reduces the costs of foreign enterprises through a subsidy mechanism aimed at creating innovation centers, research and development, preparation of feasibility studies in the field of regenerative medicine or the Internet of Things.

In the Czech Republic, the government is implementing the program «Investment incentives for research centers». According to it, research centers can receive: 1) tax holidays to pay income tax for a period of 10 years; 2) subsidies for job creation in the amount of 100 to 300 thousand Czech crowns per employee in regions with high unemployment, as well as in special industrial zones; 3) subsidies for training and retraining of employees in the amount of up to 70% of the eligible training costs in regions with high unemployment; 4) cash subsidies in the amount of up to 10% of the amount of capital expenditures on research centers in the case of strategic investments; 5) exemption from real estate tax in special industrial zones for five years [5].

4) providing state support for venture investment in innovation.

Thus, under the Yozma program - a catalyst for risky business in Israel - investments were directed to newly established venture funds and high-tech companies. Capital in the amount of 80 million dollars. The United States was invested in 10 newly created investment funds (in each case, the government-owned stake was no more than 40%). One Israeli partner, as well as one European (or American) partner with experience in the venture business, was a prerequisite for organizing the fund. Foreign partners were obliged to teach Israeli colleagues how to invest and manage the fund. In exchange, the fund received 8 million dollars (the other 12 million dollars partners had to co-finance). If successful, the partners had the right to buy back the state's share at the same price. The interest rate was 7% of profits [5].

5) introduction of an investment risk insurance system.

For example, Singapore's Technopreneur Investment Incentive Scheme (TII) provides start-ups with the opportunity to insure against potential losses from their investments. With TII status, the company has the right to issue an investment certificate worth more than Singapore 3 million dollars. During the term of these securities, investors, having certificates, can deduct any investment losses from their taxable income [2].

The above measures taken by developed countries to stimulate the inflow of foreign investment in science and technology, in our opinion, are relevant to Ukrainian realities, and could serve as a powerful catalyst for intensification of innovation in the country.

References

1. Findlay R. (1978). Relative Backwardness, Direct Foreign Investment and the Transfer of Technology: A Simple Dynamic Model. *Quarterly Journal of Economics*. Vol.92. P.1-16. URL:<https://qje.oxfordjournals.org/content/92/1/1.full.pdf+html> [in English].
2. Gulkin P. Venchurnoje finansirovanie: raznyje strany-raznyje podhody [Venture financing: different countries - different

approaches]. URL:<https://www.deloshop.ru/?id=226&lid=18&laid=546&get cont=82&nocont=1> [in Russian].

3. Kak v Avstrii stimulirujut inostrannyje investicii [How to stimulate foreign investment in Austria]. Imigrant Invest. 2014. URL:<https://immigrant-austria.com/ru/blog/how-austria-stimulates-foreign-investment/> [in Russian].

4. OECD Science, Technology and Industry Outlook 2012. Paris: OECD Publishing, 2013. P. 202. URL: <https://www.oecd.org/sti/sti-outlook-2012-highlights.pdf> [in English].

5. Schodo stymuljuvannja zaluchennja inozemnyh investycij v konteksti innovacijnogo rozvytku ekonomiky. Analitychna zapyska [Regarding stimulating the attraction of foreign investments in the context of innovative economic development. Analytical note]. National Institute for Strategic Studies. URL:<https://old2.niss.gov.ua/articles/3278/> [in Ukrainian].

Korolchuk L.V. Phd, Associate Professor

Mogar V.S. student

Lutsk National Technical University

THE ROLE OF INTERNATIONAL ORGANIZATIONS IN THE FIGHT AGAINST THE CORONAVIRUS PANDEMIC

The most global problem today is the COVID-19 pandemic, which could be a turning point in the age of globalization. However, the opposite can happen, as the closure of borders, the decline of the economy and the loss of confidence in democracy can increase the hand of authoritarianism and the influence of populists trying to take advantage of the crisis. Mankind has not yet understood where it is now, neither at the beginning nor in the middle of this crisis. With the development of any of these scenarios, the crisis will force us to analyze the events and phenomena of recent decades.

In international relations, COVID-19 will show the transformation of forms of global leadership, the relative weakening of traditional international institutions and, presumably, the slowing down of integration processes; increasing the role and influence of societies of states with effective institutions, strengthening the role of states as a whole with their traditional mechanisms of regulation and influence on the lives of citizens and international relations.

On the other hand, the current crisis opens a window of opportunity for international organizations that will be able to demonstrate a coordinated and effective response.

The concept of forming a «collective immunity» (that is giving most of the opportunity to get sick) is popular among «progressive» European countries, especially against the background of WHO statements about the low effectiveness of travel and trade restrictions. WHO notes that compliance with basic hygiene rules has a greater effect than restrictive measures, and the economic consequences of a strict isolation regime may not have much better consequences than a pandemic. A soft approach is also problematic in terms of managing current political risks, so even countries like the UK, the Netherlands or others are gradually moving to tougher measures. In this regard, little attention is paid to the experience of South Korea, which has so far responded best to the spread of the pandemic.

International financial institutions have already announced the allocation of funds to combat coronavirus, its spread and consequences: a) The International Monetary Fund - 50 billion dollars to support the most affected and vulnerable economies, the poor and middle-income countries with weak health systems ; b) The World Bank - 12 billion dollars for effective measures in response to the coronavirus; c) another 10 billion dollars will be provided by the International Bank for Reconstruction and Development, the International Development Association and the International Finance Corporation.

The announcement of a pandemic provides an opportunity to begin debt restructuring in countries such as Ukraine, which in 2020 must make significant payments. external debt. Now Ukraine has every chance to turn to international financial organizations for both restructuring and new loans to combat the pandemic. The government needs to have a discussion with all stakeholders as soon as possible to set priorities and action plans. Steps such as:

- 1) transition to non-cash payments;
- 2) introduction of «important» norms and refraining from «insignificant movements», despite the fact that travel to work is «important» provided that the employer provides confirmation of the importance of the employee's stay in the office and ensuring sanitary and epidemiological norms of work;
- 3) introduction of new sanitary and epidemiological norms for enterprises, trade establishments, public transport, distribution and strict control over observance of rules of social distancing;
- 4) creation of an anti-crisis headquarters under the Cabinet of Ministers to develop within a few days a plan of measures for economic modernization and maximum implementation of electronic services by the state and enterprises.

The current situation also requires the promotion of corporate social responsibility practices. This practice can «fill gaps» in public policy and save budget funds. A constant open dialogue in the state-society-business system is needed to avoid pushing lobbying interests for non-payment to the budget by individual enterprises and compensation of loans from the state budget to individual enterprises at the expense of citizens. In the absence of transparency in this process, this will exacerbate social injustice, increase the level of the state budget deficit and put the functioning of the Ukrainian economy at even greater risk than the coronavirus itself.

References

1. Zakirova S. Force majeure: What has the COVID-19 virus pandemic changed? Public opinion on lawmaking. 2020. № 5 (190). P. 4–10. URL: <http://nbuviap.gov.ua/images/dumka/2020/5.pdf>. [in Ukrainian].
2. 9 international organizations that actively changed the world for the better during the crisis. Public space. URL: <https://www.prostir.ua/?focus=9-mizhnarodnyh-orhanizatsij-yakiv-kryzu-aktyvno-zminyuvaly-svit-na-krasche>. [in Ukrainian].
3. Komissarova O. 75 years of the WHO. How the pandemic affected the work of the organization. Public. News. URL: <https://suspilne.media/120149-75-rokiv-roboti-vooz-ak-pandemia-vplinula-na-robotu-organizacii/> [in Ukrainian].

Korolchuk L.V. Phd, Associate Professor
Chernjakova J.O. student
Lutsk National Technical University

THE MIGRATION CRISIS IN THE EU: METHODOLOGICAL ASPECTS OF SCALE ASSESSMENT

A comprehensive analysis of the risks that determine the level of security at the external borders requires, above all, the selection of common indicators. Permanent monitoring of these indicators allows timely and effective measures to prevent possible danger. Such an analysis requires the identification of potential risks, both at the EU's external borders and from third countries.

The basis of the annual risk analysis is the monthly exchange of statistics among Member States within the framework of FRAN (Frontex Risk Analysis Network), the Frontex Risk Analysis Network. Thus, for the analysis of risks for 2019, the key indicators were registered acts on: illegal border

crossing at the border crossing point; denial of entry; illegal stay; identification of accomplices; forgery of documents; return decision; sending home. Data on the number of asylum applications collected by the European Asylum Support Agency (EASO) for Frontex are also taken into account.

It should be noted that the data are classified by type of border (land, air or sea), with land borders further grouped into individual sectors according to the neighborhood with third countries. The indicators exchanged within FRAN are collected and analyzed on a quarterly basis. Priority is given to data processing, which will help to achieve certain management goals, as well as help speed up the exchange of information between EU countries.

The data of the Member States processed by Frontex should not be equated with official statistics, sometimes they may differ from the officially published statistics by the national authorities. Frontex does not make formal requests to EU countries to provide them with relevant statistics, but instead draws relevant information from monthly reports on developments in the framework of FRAN's activities. In addition, the results of analytical activities carried out in joint operations are also important analytical material.

Public information is also actively used, especially in the process of determining the so-called push and pull factors for illegal migration to the EU, according to the theory of Everett Lee, who began to distinguish between factors that promote migration to «pushing» population from the country, forcing them to seek a better life, and those that «attract» migrants to other countries where they can achieve the desired level of well-being [3, p. 10]. From this point of view, the factors that attract migrants to the EU are obvious, as it is a model of democracy, justice, human rights for the whole world, and is characterized by the highest standard of living of its citizens. On the other hand, identifying and

predicting the factors driving third countries into the EU is an integral part of the annual risk analysis under Frontex and EASO.

Other sources taken into account may include reports from government agencies, international and non-governmental organizations, as well as news and official reports from EU institutions.

Also, in order to assess and analyze illegal migration to the EU, it is necessary to clarify the essence of the term “external border” of the EU, which means the border between the Member States of the Union and third countries. In addition, the border between the Schengen area, which in addition to the 22 EU members includes 4 non-integration countries, such as Iceland, Norway, Switzerland and Liechtenstein, and third countries is also considered the EU’s external border.

Instead, the border between the Schengen area and its associate members is considered internal. Also, for the effective detection of accomplices and illegal stay of illegal migrants in the EU, the situation at the land borders between the Schengen area and those Member States that have either not yet joined (Bulgaria, Croatia, Cyprus, Romania) or decided to stay out (Ireland).

It is more difficult in this context to distinguish between air and sea external and internal borders, but there is already a tendency in the EU to collect data on the number of arrivals at all airports.

It is important to note that, as the long-standing experience of European authorities in combating illegal migration shows, the number of detected illegal border crossings and refusals of entry directly depends on the amount of effort and resources spent by the competent authorities on effective border monitoring.

In order to effectively cover the real situation with illegal migration flows at the EU’s external borders, analytical annual reports are issued within the activities of such EU institutions and bodies as the European Commission, which publishes a Communication from the European Commission to the European

Parliament, the European Council and the EU Council on the results of the European Migration Program, Frontex - Risk Analysis, EASO - Refugee Report, and Mercator Dialogue on Refugees and Migration (MEDAM) - Policy Implementation Assessment regulation of refugees and migration issues.

References

1. EASO Asylum Report 2020. Annual Report on the Situation of Asylum in the European Union. 26 p. URL: <https://www.easo.europa.eu/executive-summary-asylum-report-2020> [in English].

2. Risk Analysis for 2019. FRONTEX Warsaw, February, 2019. 52p. URL: https://frontex.europa.eu/assets/Publications/Risk_Analysis/Risk_Analysis/Risk_Analysis_for_2019.pdf. [in English].

3. The Push and Pull Factors of Asylum Related Migration. A Literature Review/ European Asylum Support Office. November, 2016. 44 p. URL: <https://easo.europa.eu/sites/default/files/publications/The%20Push%20and%20Pull%20Factors%20of%20Asylum%20-%20Related%20Migration.pdf> [in English].

4. Who we are/Frontex. URL: <https://frontex.europa.eu/about-frontex/who-we-are/foreword/> [in English].

Кравчук О.Я. к.е.н., доцент

Арсеньєва О.Д. студент

Луцький національний технічний університет

НОРМАТИВНО-ПРАВОВЕ РЕГУЛЮВАННЯ ВАЛЮТНОГО РИНКУ В УКРАЇНІ

Правове регулювання валютних операцій здійснюється з метою забезпечення законності та правопорядку з дотриманням публічного інтересу та приватних інтересів усіх суб'єктів господарської діяльності. Аналізуючи законодавство і практику його застосування не можна стверджувати про

встановлення на сьогодні режиму правопорядку в даній сфері. Розв'язання наявної проблеми потребує насамперед чіткого визначення та закріплення в законодавстві базових понять, без юридично коректного розуміння яких немає можливості досягнення оптимізації правового регулювання усього комплексу різноманітних валютних операцій всіх суб'єктів господарювання.

Валютне регулювання – це державна регламентація валютних операцій і державний вплив економічними методами на них з метою забезпечення економічної стабільності держави та суспільства і створення сприятливих умов для здійснення зовнішньоекономічної діяльності.

«Валютний контроль – система організаційно-правових заходів, спрямованих на забезпечення дотримання резидентами і нерезидентами валютного законодавства при здійсненні ними валютних операцій.

Україна як самостійна держава здійснює зовнішньоторговельні та інші економічні зв'язки із зарубіжними країнами через свої органи та уповноважені нею установи і організації. Режим здійснення валютних операцій на території України, загальні принципи валютного регулювання повноваження державних органів і функції банків та інших кредитно-фінансових установ України в регулюванні валютних операцій, права і обов'язки суб'єктів валютних відносин установлені Декретом Кабінету Міністрів України «Про систему валютного регулювання і валютного контролю», а також іншими актами валютного законодавства» [1, с.135].

Національний банк України видає велику кількість нормативних актів, які регулюють валютні відносини.

Валютні відносини відбуваються в сфері фінансової діяльності країни та пов'язані з її роллю в розподілі і перерозподілі ВВП з метою створення та використання

необхідних суспільству валютних фондів.

Особливістю механізму правового регулювання валютних відносин, як специфічного різновиду фінансових є їх особлива владно-майнова природа, яка визначається розробленою державою моделлю функціонування національного валютного ринку України, формами участі резидентів в іноземних та міжнародних валютних ринках, участь в яких дозволяється законодавством України» [2, с.24].

В Україні правовий режим валютних відносин можна визначити як режим валютних обмежень. Суть такого режиму полягає у законодавчій або адміністративній забороні, регламентації або лімітуванні операцій з валютою або валютними цінностями. Причому введення валютних обмежень може диктуватися політичними або економічними причинами.

Таким чином, українське законодавство встановлює загальний дозвіл ведення валютних операцій, проте в суворо обмеженому порядку та при забороні здійснення певних дій. У відповідності до вказаного загального дозволу кожен конкретний суб'єкт має право бути власником валютних цінностей з усіма повноваженнями, які з цього випливають, - володіння, користування та розпорядження валютними цінностями.

Валютно-правові норми є основою правового регулювання валютних відносин. Одночасно ці норми мають характерні для всіх фінансово-правових норм оцінки - державно-владний характер, категоричність і імперативність приписів. Впливає це прямо з валютної політики держави.

Правові відносини, які випливають із валютних операцій, характеризуються певним складом суб'єктів, їх обов'язками і правами, а також об'єктом - валютними цінностями.

Учасниками валютних правовідносин є уповноважені

банки, нерезиденти, резиденти, які здійснюють валютні операції, колективні суб'єкти, суспільно-територіальні утворення, індивідуальні суб'єкти.

При здійсненні валютної роботи участь бере широке коло державних органів спеціальної та загальної компетенції.

Крім законодавчих функцій, Верховна Рада України затверджує ліміт зовнішнього державного боргу, визначений Кабінетом Міністрів України. Кабінет Міністрів України спільно з НБУ складає платіжний баланс України, забезпечує виконання податкової і бюджетної політики в частині, яка стосується руху валютних цінностей. Також він забезпечує формування та розпоряджається Державним валютним фондом.

У сфері валютного регулювання значними повноваженнями наділений Національний банк. Виходячи з принципів загальної економічної політики України, на нього покладено здійснення валютної політики. Дотримання ліміту зовнішнього державного боргу контролює Національний банк та визначає ліміти заборгованості в іноземній валюті банкам-нерезидентам. В межах, встановлених валютним законодавством, НБУ наділений нормотворчими повноваженнями у галузі здійснення операції на українському валютному ринку; його акти є обов'язковими для всіх фізичних і юридичних осіб та вступають в силу в терміни, встановлені Національним банком України.

До компетенції НБУ належить накопичення, використання і зберігання резервів валютних цінностей для проведення державної валютної політики, встановлення способів визначення та використання в обмінних (альютних) курсів іноземних валют, які виражені у валюті України, курсів валютних цінностей, які виражені в розрахункових (клірингових) одиницях або іноземній валюті. Національний банк України контролює своєчасне подання звітів та

документації щодо валютних операцій за встановленими ним єдиними формами та публікує звіти про власні операції уповноважених банків.

Список використаних джерел

1. Румянцева А.П. Міжнародна економіка: Підручник. [2-ге вид., випр. і доп.] К.:Знання, 2004. 421с.
2. Віднійчук-Вірван Л.А., Вірван Н.В. Міжнародний бізнес: українська бі-знес-енциклопедія. Чернівці: Наші книги, 2008. 376с.

Кравчук О.Я. к.е.н., доцент

Кравчук Я.О. студент

Луцький національний технічний університет

ІНВЕСТИЦІЙНИЙ КЛІМАТ ДЕРЖАВИ ЯК ОДИН З ГОЛОВНИХ КРИТЕРІЙ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ КРАЇНИ

Оцінка світового досвіду побудови моделі конкурентоздатної національної економіки свідчить про неможливість проведення структурної перебудови економіки та скорочення технічної і технологічної відсталості народного господарства без відповідного залучення іноземних інвестиційних ресурсів. «Звідси постає одне з о завдань України - формування сприятливого інвестиційного клімату та активне включення до процесів міжнародної міграції капіталу з метою примноження конкурентних переваг країни й укріплення її позицій на шляху до євроінтеграції» [1, с.84].

Інвестиційний клімат держави - це сукупність політичних, правових, економічних та соціальних умов, що забезпечують та сприяють інвестиційній діяльності вітчизняних та закордонних інвесторів. Сприятливий інвестиційний клімат має забезпечити захист інвестора від

інвестиційних ризиків (непередбачених фінансових втрат капіталу та доходів).

«Сьогодні Україна має один із найнижчих серед країн Центральної та Східної Європи і СНД показників залучення прямих іноземних інвестицій (ПІІ). За даними Державного комітету статистики їх загальний обсяг в Україну станом на 1 січня 2021 року становив 43 млрд. дол. США або приблизно 1000 дол. США на душу населення. Це свідчить про низьку конкурентоспроможність України щодо залучення прямих іноземних інвестицій» [2].

Не сприяє створенню позитивного інвестиційного клімату і українське законодавство, яке є нестабільне, складне для розуміння та непрозоре, що дозволяє довільно його інтерпретувати. Це створює передумови для бюрократичної волокити та корупційних дій. Корупція та бюрократизм владних чиновників стали серйозним бар'єром на шляху нарощування інвестиційної привабливості, оскільки вони ускладнюють процедуру реєстрації та реорганізації підприємства, отримання потрібних дозволів, створюють передумови для хабарництва, що підвищує вартість інвестицій тощо. Так, згідно рейтингу країн по сприятливості умов для ведення бізнесу, який складає Світовий банк та Міжнародна фінансова корпорація, Україна посідає 128 місце серед 175 країн. Такий стан речей пояснює, чому інвестори не поспішають вкладати кошти в українську економіку.

Разом з тим, у багатьох державах потенційні інвестори недостатньо поінформовані про стан і перспективи економіки України. У деяких країнах немає навіть чіткого уявлення про Україну як суверенну державу [2, с.18].

Отже, незважаючи на декларування владою інноваційно-інвестиційної моделі розвитку, інвестиційний клімат в Україні залишається несприятливим.

Одним із можливих способів покращення сприйняття

України є посилення конкурентоспроможності держави і, відповідно, підвищення її кредитно-інвестиційних рейтингів. Адже кредитний рейтинг суверенних емітентів є не лише показником ризиковості боргових зобов'язань, які ними емітуються, а й критерієм інвестиційної привабливості та платоспроможності країни. Платоспроможність держави та її кредитний рейтинг є певними індикаторами довіри кредиторів до країни, визначаючи рівень суверенного ризику.

Отримання позитивного кредитно-інвестиційного рейтингу полегшує країні-позичальнику вихід на міжнародні ринки капіталів, дає змогу залучати позики на найвигідніших умовах (мінімізація відсотків та максимізація строків залучення коштів); сприяє залученню прямих іноземних інвестицій у країну та полегшує здійснення експортно-імпорتنних операцій [2, с.49].

Важливим фактором активізації інвестиційної діяльності є формування відповідної нормативно-правової бази і створення в Україні правового поля, адекватного ринковій економіці. Цьому сприятимуть укладення міждержавних угод про заохочення і захист інвестицій, уникнення подвійного оподаткування, формування стабільної законодавчої бази та створення умов для підприємницької діяльності. Поряд з розширенням співробітництва з МВФ, СБ і ЄБРР з питань надання фінансової допомоги Україні потрібні заходи щодо прискорення її вступу в СОТ.

Стратегічним напрямом інвестиційної діяльності слід вважати реформування податкової системи. Реформа має бути спрямована на зменшення податкового навантаження за рахунок скорочення переліку податків та зборів, на оптимізацію та підвищення прозорості процедури адміністрування податків, на безумовне додержання прав платників податків.

Належну увагу слід приділити також розвитку

фондового ринку. У розвинутих країнах фондовий ринок є однією з найважливіших складових економіки. Наприклад, у Чехії капіталізація фондового ринку становить близько 40% ВВП. В Україні цей показник не перевищує 10 %.

Одним з чинників розширення масштабів інвестиційної діяльності є реструктуризація банківської системи: підвищення її прозорості, вдосконалення систем банківського нагляду, запобігання банкрутствам банків. Слід також забезпечити стимулювання довгострокового банківського кредитування та залучення коштів населення. Вирішення цього завдання вимагає впровадження механізму захисту прав кредиторів, стимулювання залучення грошових вкладів населення, запровадження механізму іпотечного кредитування, стимулювання надходження іноземного капіталу до банківської сфери [2, с.60].

Реалізація вищезазначених заходів сприятиме покращенню інвестиційного клімату в державі, створить передумови для виникнення сталих інвестиційних мотивацій в закордонних партнерів, що призведе до зниження розриву між потребами вітчизняної економіки у зовнішніх інвестиційних ресурсах та їх фактичним надходженням.

Список використаних джерел

1. Пельтек Л. В. Формування механізму державного регулювання зовнішньоекономічною діяльністю в регіоні. Економіка та держава. 2013. № 4. С. 83-86.

2. Багрова І. В., Гетьман О. О., Власюк В. Є. Міжнародна економічна діяльність України: Навч. посібник. К.: «Центр навчальної літератури», 2014. 384 с.

Кравчук П.Я. к.е.н., доцент
Аксьонова О.С. студент
Луцький національний технічний університет

ЕЛЕМЕНТИ ІНВЕСТИЦІЙНОГО СЕРЕДОВИЩА КРАЇНИ

Вагомою характерною рисою сучасного етапу розвитку економіки виступає постійна диверсифікація капіталів в різні країни. Це обумовлено впливом багатьох мотиваційних факторів, котрі по-різному проявляються у часі й просторі. Тому задля прийняття інвестором рішення стосовно вкладання капіталу у ту або іншу країну необхідна об'єктивна оцінка всіх елементів інвестиційного середовища країни-реципієнта.

Елементами, котрі визначають інвестиційне середовище в країні, яка приймає інвестиції, розподіляють на наступні групи:

1. Політично-правове середовище:
 - внутрішня й зовнішня політична стабільність;
 - національне законодавство загалом й політика держави стосовно іноземних інвестицій;
 - традиції дотримання міжнародних угод;
 - господарське й фінансове право;
 - міцність державних інститутів;
 - наступність політичної влади;
 - рівень державного втручання у економіку тощо [1, с. 69].
2. Економічне середовище:
 - загальні умови розвитку економіки країни (піднесення, спад, стагнація);
 - місткість внутрішнього ринку країни;
 - податки й тарифи (їхня стабільність);
 - контрактне право;
 - характеристика банківської системи країни і її послуг;
 - регулювання експорту-імпорту;

– стабільність національної валюти чи стійкість валютного курсу;

- динаміка інфляційних процесів;
- вартість і якість робочої сили;
- якість ринкової й інвестиційної інфраструктури;
- інформаційне забезпечення;
- доступ до ринків факторів виробництва тощо [1, с. 71].

3. Соціально-психологічне середовище:

– зрілість суспільства – міра його національної згуртованості й наявність консенсусу із основних питань економічного і соціального розвитку країни;

- національний менталітет;
- культура тощо [1, с. 72].

На наш погляд, варто навести розширену класифікацію і характеристику елементів інвестиційного середовища, а саме:

– економіка: перебування на етапі піднесення або спаду, рівень інвестування, стабільність національної валюти, показники фінансової стабільності тощо;

– соціально-політичне середовище: рівень соціальної напруженості, якість державної політики, перспективи її подальшого розвитку;

– правове поле: характеристика національного законодавства, спроможність держави щодо забезпечення виконання вимог законодавства і наявність відповідної інфраструктури, ступінь розвитку корупції, тінізація економіки. В Україні законодавчо-нормативна база не повною мірою забезпечує гарантії інвесторів і їхній захист, і це є основною перепорою стосовно залучення і внутрішніх, і зовнішніх інвесторів. Потрібно створити базу нормативних актів і відпрацювати механізм стосовно забезпечення гарантій і захисту інвесторів як із боку держави, так й з боку суб'єктів господарювання. Прозорість і послідовність, спроможність реалізувати поставлені стратегічні цілі й дотримуватися поточних зобов'язань, структурну, бюджетну,

грошово-кредитну, валютну політики, ставлення до іноземних інвесторів [2, с. 83];

– внутрішній ринок держави: перспективи реалізації результатів господарської діяльності, ступінь доступу до виробничих ресурсів. Ресурсна складова виконує одне із ключових завдань у інвестиційному процесі та потребує особливої уваги. Насамперед ідеться про природні ресурси, капітал й трудові ресурси. Без наявних будь-яких видів ресурсів неможливо запроваджувати інвестиції й, особливо, інвестиції за різними формами;

– зовнішньоекономічні взаємовідносини держави: динаміку та структуру імпортно-експортних операцій й капіталопотоків, участь в різних міжнародних організаціях й угодах;

– податкова система держави: рівень податкового навантаження, наявність податкових стимулів до інвестування;

– ринок праці: існування вільних трудових ресурсів, вікова структура робочої сили, рівень професійної кваліфікації, виробнича культура;

– природно-географічні умови: геостратегічне положення країни, забезпеченість природними і людськими ресурсами;

– фінансова система держави: її спроможність щодо акумулювання фінансових ресурсів, забезпечення їх постійного руху й цільового використання;

– виробнича і соціальна інфраструктура: рівень розвитку транспортної, енергетичної, телекомунікаційної мережі, готельної, житлової мережі тощо;

– інституційна система держави: урегульованість взаємовідносин власності, розвиток ринкових інститутів, наявність інституцій із підтримки інвестицій, інформаційне забезпечення, розвиток підприємницької й правової культури бізнесу [3, с. 59].

Приймаючи до уваги стан всіх елементів інвестиційного середовища, іноземні інвестори аналізують його привабливість та роблять висновки щодо доцільності капіталовкладень.

Список використаних джерел

1. Скрипник Г. О. Інвестування : навч. посіб. К.: Компринт, 2015. 307 с.
2. Бутко М. П. Менеджмент інвестиційної діяльності: підручник. К.: Центр учбової літератури, 2018. 480 с.
3. Пересада А.А. Інвестування: Навч. посібник. К.: КНЕУ, 2012. 250 с.

Кравчук П.Я. к.е.н., доцент

Власюк К.С. студент

Луцький національний технічний університет

ПРАВОВЕ РЕГУЛЮВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ

Щоб підвищити ріст інвестиційної активності українських підприємств на державному рівні необхідно сформулювати та реалізувати злагоджену інвестиційну політику, яка спрямована на створення суб'єктам господарювання необхідних умов для залучення і концентрації ресурсів задля потреб розширеного відтворення основних засобів, а також забезпечення ефективного і відповідального використання цих коштів і здійснення контролю за ним, тобто інвестиційна політика.

Одним з найбільш важливих інструментів державної підтримки інвестиційної діяльності є належне регулювання інвестиційної діяльності і створення привабливих умов для інвесторів. Головною метою регулювання інвестиційних процесів виступає забезпечення функціонування

економічних, соціальних, науково-технічних програм розвитку суспільства і національна підтримка інвестицій.

В Україні органами державного регулювання інвестиційної діяльності є: Державне агентство з інвестицій та інновацій, Кабінет Міністрів України, Міністерство економіки України, Національний банк України, Національне агентство з іноземних інвестицій та розвитку, Державна комісія з цінних паперів і фондового ринку, а також низка галузевих міністрів і відомств [1].

«Створення правової основи функціонування суб'єктів інвестиційної діяльності є однією з найважливіших економічних функцій держави у ринковій економіці. Формування правової бази передбачає прийняття законів і правил, що регулюють економічну діяльність суб'єктів інвестування, а також контроль за їх виконанням. Провідною метою інвестиційного законодавства є створення правового середовища, сприятливого для успішної інвестиційної діяльності. Однак, незважаючи на значну кількість нормативних актів, недосконалість та нестабільність вітчизняного законодавства сьогодні є однією з основних причин, що гальмують розвиток інвестиційної діяльності в Україні» [2, с.145].

В Україні створено правову базу для здійснення інвестиційної діяльності, що охоплює понад 160 правових та нормативних документів (законів, указів, постанов, інструкцій, положень) [3, с.64].

На сьогодні інвестиційна діяльність в Україні регулюється наступними нормативно-правовими актами: ЗУ «Про захист іноземних інвестицій на Україні», ЗУ «Про інвестиційну діяльність», ЗУ «Про режим іноземного інвестування», ЗУ «Про зовнішньоекономічну діяльність», ЗУ «Про інститути спільного інвестування», Постанови Кабінету Міністрів України «Про затвердження Положення про

порядок державної реєстрації договорів (контрактів) про спільну діяльність за участю іноземного інвестора» та інші. Окремі положення є неоднозначними та суперечливими, а зміни та доповнення до цієї бази нерідко навіть погіршують умови діяльності іноземних інвесторів. Проте, незважаючи на значну кількість нормативних актів, недосконалість чинного законодавства сьогодні є однією з основних причин, що гальмують розвиток інвестиційної діяльності.

В Україні правове забезпечення інвестиційної політики було започатковано в 1991 р. Законом України «Про інвестиційну діяльність». Ним було проголошено «про створення пільгових умов для інвесторів, що працюють у пріоритетних сферах (ст. 11), про державне регулювання інвестиційної діяльності за допомогою податкової, кредитної, амортизаційної, цінової політики, а також державної фінансової підтримки (ст. 12), застосування державного замовлення у сфері капітального будівництва (ст. 14), страховий захист інвестицій (ст. 19)» [4].

Кабінет Міністрів України 29 вересня 2010 р. схвалив Концепцію Державної цільової економічної програми розвитку інвестиційної діяльності на 2011 – 2015 рр. [5], де передбачено проведення активної політики державою із стимулювання розвитку інвестиційної діяльності в Україні, а саме на засадах розвитку системи інвестицій з боку держави, підвищення ефективності і посилення прозорості функціонування механізмів державно-приватного партнерства та стимулювання залучення приватних інвестицій в реальний сектор економіки. Активна державна політика сприятиме збалансованому розвитку державного і приватного сектора, а концентрація зусиль на пріоритетах розвитку та підвищення привабливості об'єктів інвестування, створенню умов як для прямої державної участі в інвестуванні, так і непрямой шляхом стимулювання залучення

інвестицій.

Таким чином, можна зробити висновок, що система нормативно-правового регулювання інвестиційної діяльності в Україні потребує значних вдосконалень. Лише глобальні та суттєві зміни як в економічній, так і в політичній сферах стануть запорукою інвестиційної привабливості. Україні необхідно активізувати інвестиційні процеси, створюючи пільги і знімаючи обмеження щодо діяльності іноземних інвесторів, забезпечуючи належні умови для підприємств з іноземними інвестиціями, удосконалюючи нормативно-правову базу, сприяючи процесу приватизації.

Список використаних джерел

1. Бугас Н.В., Богданець І.С. Державне регулювання інвестиційної діяльності в Україн. Технології та дизайн. 2014. № 2. Бутко М. П. Менеджмент інвестиційної діяльності: підручник. К.: Центр учбової літератури, 2018. 480 с.

2. Рудь Л.П. Механізм державного регулювання інвестиційної діяльності в Україні. Науково-технічний збірник. 2010. № 96. С.143-148.

3. Мисько Н.С. Правове регулювання інвестиційної діяльності в Україні. Управління розвитком. 2014. № 6(169). С. 62-65.

4. Решевець О.В. Правове регулювання іноземної інвестиційної діяльності. Державне будівництво. 2018. № 2.

5. Про схвалення Концепції Державної цільової економічної програми розвитку інвестиційної діяльності на 2011-2015 роки: Закон України від 29.09.2010 р. № 1900 р. URL: <http://zakon1.rada.gov.ua/>.

Лісовська Л. С. к.е.н, доцент
Мрихіна О. Б. д.е.н., професор
Рачинська Г.В. к.е.н, доцент
Національний університет «Львівська політехніка»

ПОКАЗНИКИ ТРАНСФЕРУ ТЕХНОЛОГІЙ У СИСТЕМАХ МІЖНАРОДНОЇ СПІВПРАЦІ З ПИТАНЬ ІННОВАЦІЙ

Інноваційні ідеї швидко втрачають актуальність, можуть бути імітовані іншими учасниками ринку, реалізовані у ефективніший спосіб. Тому пріоритет у інноваційних процесах повинен бути відданий не науково-технічній розробці, а своєчасній і успішній її реалізації, тобто комерціалізації. При цьому важливо сформувані ефективну бізнес-модель, яка забезпечуватиме учасникам процесу конкурентні переваги. В умовах розвитку моделей відкритих інновацій свою ефективність обґрунтовано довели бізнес-моделі, сформовані у вигляді механізмів співпраці у інноваційних процесах. Співпрацею з питань інновацій називають активну участь разом з іншими підприємствами або організаціями в інноваційних проектах. Даний термін з питань взаємодії в Україні окреслений у вимогах та положеннях зі статистики [1].

Взаємодія у інноваційних процесах забезпечує найбільший ефект від об'єднання зусиль та ресурсів, коли поєднує в єдиному інтегрованому комплексі державу, науку, освіту, підприємницький сектор та бізнес [2].

Інноваційна співпраця передбачає включення її учасників у інноваційний процес певного рівня із застосуванням таких форм, як трансфер технологій, інформаційний обмін, наукові та освітні програми, комерційний обмін інноваційними продуктами тощо. Інноваційне партнерство ґрунтується не тільки на науково-технічній співпраці, а й на поєднанні інноваційних ресурсів

та діяльності його учасників, тобто на створенні інноваційних підприємств, сумісному здійсненні інноваційних проєктів.

Для визначення показників інтеграційної взаємодії різних учасників інноваційного процесу використовують результати статистичного обстеження інноваційної діяльності за європейською програмою CIS 10 (Community Innovation Survey). Як видно з рис. 1, промислові підприємства знаходили партнера в Україні – у 2012-2014 рр. – 14,1%, у 2014-2016 рр. – 30,3%, у 2016-2018 рр. – 52,9%.

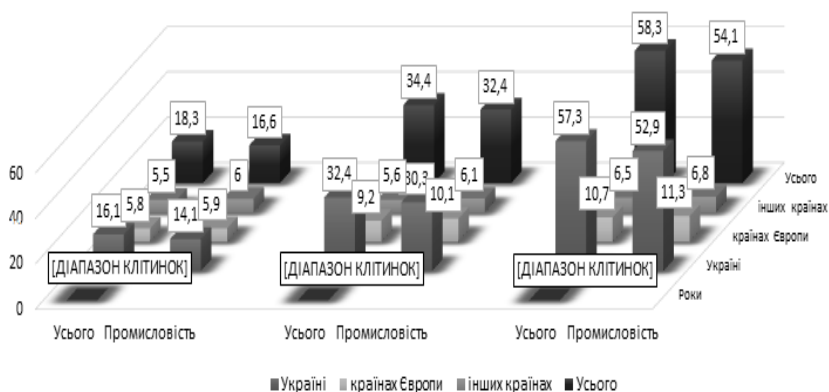


Рис.1. Розподіл промислових підприємств з технологічними інноваціями, що мали партнера з інноваційної співпраці, за місцем розташування партнерів, %
(складено за Наукова та інноваційна діяльність України, 2015, 2017, 2019)

Очевидно, що малі та середні підприємства з технологічними інноваціями обирають частіше для реалізації інноваційних проєктів інші форми – наприклад, продаж об’єктів інтелектуальної власності, поглинання, злиття тощо.

Виокремлені висновки доцільно доповнити даними Міністерства освіти та науки України щодо показників трансферу технологій як найбільш використовуваної форми співпраці з питань інновацій. Загальне зменшення кількості

переданих технологій становило за три аналізованих роки 29%, і на зовнішньому ринку таке зменшення склало 28% [3]. При цьому обсяг надходжень від передавання технологій у 2020 р. становив 225,8 млн грн, що на 12,2 % більше порівняно з 2019 р. за рахунок зростання надходжень на внутрішньому ринку (на 16,1 %). На зовнішньому ринку відбулося зменшення надходжень у 3,7 рази [3]. Отже, у 2020 р. підвищилася вартість переданих технологій на внутрішньому ринку, при цьому рівень їх конкурентоспроможності поки що недостатній для отримання високих фінансових результатів на зовнішньому ринку.

Промисловим підприємствам передано переважну більшість (662 од.) технології або 51,0 % від загальної кількості переданих, що на 34,3 % менше порівняно з 2019 р. Трансфер технологій здійснено переважно на внутрішньому ринку (94,0 %). Отримано 52,2 млн грн або 23,1 % від загального обсягу надходжень, що на 18,0 % більше порівняно з 2019 р. (44,2 млн грн).

Такі показники трансферу технологій можна пояснити якісними показниками об'єктів трансферу. Адже, на внутрішньому ринку 755 переданих технологій є новими для України; на зовнішньому ринку – усі 41 од. є принципово новими.

Отже, причини низького рівня існуючої взаємодії між учасниками інноваційних процесів відносять до інформаційних бар'єрів, а для їх подолання можуть бути рекомендовані такі напрями [4]: створення ефективних механізмів інформаційного обміну між потенційними учасниками; стимулювання взаємодії в ланцюжку «наука – бізнес – промисловість»; створення, насамперед на регіональному рівні, спеціалізованих організацій підтримки інновацій, таких як інкубатори, фірми, що займаються технологічним маклерством, кластерним сприянням.

Список використаних джерел

1. Методологічні положення зі статистики інноваційної діяльності (у редакції наказу Державної служби статистики України від 28.12.2015, № 369). С.4.

2. Луциків Іванна. Інноваційна взаємодія як метод активізації інноваційної діяльності. URL: http://elartu.tntu.edu.ua/bitstream/lib/21167/2/SEIED_2017_Lucykiv_I-Innovation_interactionas_50-53.pdf.

3. Стан науково-інноваційної діяльності в Україні у 2020 році: науково-аналітична записка [Електронний ресурс] / Т. В. Писаренко, Т. К. Куранда, Т. К. Кваша та ін. – К.: УкрІНТЕІ, 2021. – 39 с. – С. 29.

4. Краус Н. М. Інноваційний процес як основа формування механізму інноваційної інфраструктури: інституціональний аспект. *Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі*. 2013. № 4 (60). С.15-20.

Лютак О.М. д.е.н., професор

Макарчук І.П. студент

Луцький національний технічний університет

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ІНВЕСТИЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ ТРАНСНАЦІОНАЛІЗАЦІЇ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

Однією з форм міжнародних економічних відносин є іноземне інвестування, яке набуває важливого значення для економічного розвитку, сприяє заходам макроекономічної політики стабілізації. Досвід багатьох країн світу показує доцільність залучення іноземних інвестицій як для виходу економіки країни з кризового стану, так і забезпечення її сталого розвитку [1].

Встановлення інвестиційної стратегії передбачає спочатку визначення відповідей на те, що спонукає

транснаціональні компанії інвестувати в інші країни, ніж країна походження, а також привабливість, яку приймаюча країна представляє певній ТНК, привабливість, яку можна виділити за допомогою детермінант ПІІ. У цьому відношенні ми вважаємо, що існує фундаментальний зв'язок між мотиваціями, детермінантами та стратегіями.

Спираючись на мотивацію та детермінанти, транснаціональні компанії здійснюють інвестиції за кордон. У літературі (Daniels D.J., Radebaugh H.L., Sullivan P.D. [3, с. 209]) ми виділяємо п'ять мотивів транснаціональних корпорацій здійснювати прямі іноземні інвестиції: 1. Компанії, які здійснюють ПІІ, отримують необхідні ресурси для здійснення своєї діяльності; 2. Компанії, які роблять ПІІ з можливістю продавати свою продукцію на інших ринках; 3. Компанії, які здійснюють ПІІ для підвищення їх ефективності; 4. Компанії, які роблять ПІІ для придбання стратегічних активів; 5. Інші причини, такі як: ідентифікація певних країн із дозвоільним законодавством у певних аспектах (уникнення інвестицій), підтримка материнської компанії через різні види діяльності та продукцію, вироблену за кордоном (підтримка інвестицій).

Транснаціональні корпорації, що проводять ПІІ для отримання ресурсів, необхідних для здійснення їх діяльності, особливо враховують природні ресурси (корисні копалини, паливо) та людські ресурси (кваліфікована та відносно дешева робоча сила). Таким чином вони намагаються отримати перевагу, породжену насамперед взаємозв'язком виробнича собівартість – ціна продажу. Таким чином, маючи доступ до ресурсів з меншою вартістю, цінова політика може бути гнучкою, що може бути основною перевагою перед конкурентами. У випадку, якщо ТНК захоче розширити свій ринок, вони будуть слідувати за ринками, де вони зможуть продавати свою продукцію, щоб досягти, з одного боку, збільшення товарообігу, а з іншого боку, лічильника

конкуренції та створення торгових точок для надлишкового виробництва в країні походження. Транснаціональні корпорації, які прагнуть підвищити ефективність, базуються на трьох основних цілях: раціоналізація виробництва, економія від масштабу та масштабів та диверсифікація ризиків. Ефективність вимірюється як оптимальне співвідношення між доходами та витратами компанії.

У першому випадку детермінанти іноземних інвестицій поділяються на три категорії: економічні умови, включаючи ринкові характеристики, ресурси робочої сили та конкурентоспроможність, політика країни перебування, представлена макроекономічною політикою, що просувається, приватний сектор, торгівля та промисловість та політика щодо ПІІ та транснаціональна стратегія корпорацій, націлені на ризик та його сприйняття, прийняті стратегії. В останньому випадку класифікація та каталогізація детермінант є більш складною, орієнтована на проблеми, що стосуються, з одного боку, не-пайових моделей та, з іншого боку, самих ПІІ. З точки зору стратегій транснаціональних корпорацій, вони розробляються відповідно до мотивацій та детермінант іноземних інвестицій. Ball A. D. [2, с. 43] розкриває ці стратегії в парадигмі OLI, що висвітлює переваги для власності, розташування та інтерналізації, а також типи прийнятих стратегій.

Спираючись на мотивацію та визначені детермінанти, транснаціональні компанії розробили ряд інвестиційних стратегій, що відповідають їх поточним інтересам. Ці стратегії класифікуються на три основні категорії: стратегії щодо арбітражу «функцій» із глобального ланцюга вартості «товару»; стратегії в контексті офшорингу ділових послуг та бізнес-стратегії компаній у країнах, що розвиваються. Разом із цими стратегіями компанії, завдяки диверсифікації торгових відносин та виробництва, розробили нові стратегії, або вони посилили існуючі, але які не мали великої частки у

варіантах транснаціональних корпорацій. Таким чином, розроблена низка інвестиційних стратегій, які не залучають капітал транснаціональних корпорацій (неакціонерні моделі - NEM). Відповідно до UNCTAD (World Investment Report [4]) неквітальні моделі (NEM) є «договірними відносинами між транснаціональними корпораціями та їх партнерами без залучення власного капіталу ТНК». У поточному періоді транснаціональні корпорації переглядають свої варіанти і розробляють нові стратегії для подолання вимог ринку. В даний час інвестиційні стратегії великих компаній можна згрупувати за трьома категоріями: стратегії, спрямовані на арбітраж функцій, із глобального ланцюжка вартості товару; стратегії в контексті офшорингу ділових послуг та стратегії компаній у країнах, що розвиваються.

Слід зазначити, що поглинання та інвестиції в нові сфери бізнес-діяльності мають найбільшу частку в загальній сумі іноземних інвестицій, здійснених останнім часом. Найбільш привабливими галузями були нафтова промисловість, автомобільна промисловість та роздрібна торгівля. У майбутньому очікується збільшення частки підприємств, що здійснюють інвестування за допомогою ліцензійних, франчайзингових та управлінських контрактів.

Великі проекти в промисловості та на транспорті, які виглядають як складні системи, продемонструвати мінливий рівень толерантності до відомих моделей управління, методів, інструментів та механізмів, що обумовлено вищесказаними ефектами та властивостями. Існуючий інструментально-методичний апарат управління та найкращі практики великих проектів демонструють необхідність модернізації методології управління в умовах збільшення невизначеності: конвергенція та накопичення ризиків економічного середовища вимагають інтеграції управління проектами та процесами з метою нівелювання фактів втрати керованості проектів та їх економічної ефективності.

Враховуючи невирішені суперечності управління проектами та процесами, необхідно представити наслідки постійного організаційного та фінансового моделювання промислових систем, що мають відношення до специфічного характеру трансформації властивості об'єктів управління з точки зору різних типів та динаміки середовища.

Список використаних джерел

1. Баула О.В., Лютак О.М. Організаційно-інституційні напрями посилення позицій України в міжнародній інвестиційній діяльності. Міжнародна економічна політика. К.: КНЕУ, №2 (31). 2019. DOI 10.33111/iep.2019.31.06.

2. Ball, A. D., Wendell, H., McCulloch, Jr., Frantz, L. P., Geringer, J. M., Minor, S. M. International Business – The Challenge of Global Competition. International Edition, McGraw-Hill. 2001. 564 s.

3. Daniels, D.J., Radebaugh, H.L., Sullivan, P.D. International Business: environment and operations. Prentice Hall. 2007. 320 s.

4. World Investment Report 2019. UNCTAD. URL: <http://unctad.org/en/pages/Publication>.

Макаренко М.І. д.е.н., професор

Седелев С.Г. студент

Сумський державний університет

СУЧАСНІ ПРОЯВИ МАКРОЕКОНОМІЧНОЇ НЕСТАБІЛЬНОСТІ У ЗОНІ ЄВРО

Ключовою подією останніх двох років у глобальній економіці стало поширення пандемії коронавірусу COVID-19. За даними на 8 травня 2021 року в світі зареєстровано 157,9 млн. випадків захворювання і 3,3 млн. смертей [1]. З метою обмеження тиску на сферу охорони здоров'я переважною

більшістю країн були запроваджені обмежувальні заходи, що призвели до серйозних соціально-економічних наслідків, основним з-поміж яких у сфері економіки виявилася глибока криза глобального виробництва і споживання. Поточний спад економіки став найпотужнішим за весь післявоєнний час. глибина і неординарність кризи послужили причиною постійних змін прогнозів протягом року. Невизначеність з приводу подальшого розвитку епідеміологічної ситуації та відновлення економік і по сьогодні залишається в центрі уваги вчених і політиків.

Специфіка прояву кризи в економіці зони євро, спровокованої пандемією, полягала у враженні більшості сфер економічної діяльності та практично всіх країн – учасниць валютного союзу. Розгорнувшись наприкінці I кварталу 2020 року, вона особливо гостро проявилась у II кварталі, з наступною волатильною динамікою виробництва, безробіття та інфляції упродовж решти 2020 року та на початку 2021 року. Запроваджені жорсткі карантинні заходи призвели до істотного скорочення обсягів вироблених товарів і наданих послуг у галузях туризму, транспорту, громадського харчування. Загалом, за даними Міжнародного валютного фонду, реальний ВВП країн євросони за 2021 рік скоротився на 6,6% (табл. 1) відкинувши економіку угруповання до рівня 2016 року. Втім за умов швидких темпів вакцинації населення та інтенсивного посткризового відновлення економіки євросони, докризовий рівень реального ВВП за прогнозом МВФ може бути досягнутий лише наприкінці 2022 року.

Макроекономічна цінова стабільність у країнах зони євро (див. табл. 1) також була порушена дефляційними процесами кризового періоду. У 2020 році вартість споживчого кошика знизилася на 0,27%, чого не спостерігалось від 2014 року.

Таблиця 1. Показники макроекономічної стабільності у зоні євро

Показник	Фактично			Прогноз	
	2018	2019	2020	2021	2022
Приріст реального ВВП, %	1,88	1,29	-6,60	4,43	3,82
Номінальний ВВП, млрд.дол.	13691	13365	12917	14584	15553
Індекс споживчих цін, %	1,52	1,33	-0,27	1,78	1,24
Інвестиції, % до ВВП	21,82	22,27	21,37	21,73	22,05
Зміна експорту товарів і послуг, %	3,68	2,46	-9,73	7,88	6,53
Зміна умов торгівлі товарами і послугами, %	-0,795	0,665	1,359	-0,909	0,161
Рівень безробіття, %	8,18	7,56	7,93	8,73	8,49
Валовий борг держави, % до ВВП	85,75	84,00	96,86	98,21	96,55

* Складено авторами за джерелом [2].

Усі наступні роки індекс споживчих цін, обрахований на кінець періоду, перебував у діапазоні 1-2%, що цілком відповідало середньостроковим таргетам Євросистеми [3]. Задля протидії дефляційним тенденціям Європейський центральний банк запровадив низку заходів монетарного характеру, спрямованих на поповнення ліквідності національних банківських систем та стимулювання сукупного попиту [3].

Саме інвестиційний попит визначає динаміку економічного зростання на найближчий період. Між тим у кризовому 2020 році обсяг інвестицій зменшився як абсолютно, так і відносно. Про це свідчить зниження частки інвестиційних витрат у ВВП з 22,27 до 21,37%, що знаменувало собою скорочення відносного обсягу інвестицій, а якщо врахувати минулорічне зниження номінального ВВП, то й ітиметься про абсолютне стискання інвестиційного попиту (див. табл. 1). Лише через два роки, за прогнозом фахівців МВФ, цей показник сягне докризового рівня.

Особливо болісним було «закриття» національних господарств для зовнішньоекономічної діяльності країн єврозони. Скорочення транскордонного руху капіталу, міжнародної трудової міграції, пасажирських перевезень і послуг міжнародного туризму через карантинні обмеження обернулося істотним спадом обсягів торгівлі як усередині єврозони, так із зовнішніми партнерами. Зокрема, обсяг експорту товарів і послуг за минулий рік упав на 9,73%, що перевищує падіння ВВП і свідчить про високу еластичність зовнішнього попиту (див. табл. 1). Причому, це відбулося попри поліпшення умов торгівлі на 1,359% з причини значного зниження цін на сировинні та енергетичні товари, які використовуються при виготовленні експортної продукції.

Отже, макроекономічна стабільність країн зони євро істотно похитнулася під час минулорічної кризи і потребуватиме певного часу для свого відновлення.

Список використаних джерел

1. COVID Live Update. - Url: <https://www.worldometers.info/coronavirus/>
2. World Economic Outlook Databases / International monetary fund. – Url: <https://www.imf.org/-/media/Files/Publications/WEO/WEO-Database/2021/WEOApr2021alla.ashx>
3. Макаренко М.І. Монетарне регулювання в зоні євро: кількісне пом'якшення на тлі інституціоналізації // Глобальні детермінанти світогосподарського розвитку: Матеріали Міжнар. наук.-практ. семінару; м. Дніпропетровськ, 14 квітня 2016 р. – С. 76-78.

Мареха І.С. к.е.н, викладач
Бондаренко С.І.
Сумський державний університет

ВИКЛИКИ МІЖНАРОДНОЇ ЕЛЕКТРОННОЇ КОМЕРЦІЇ

Пандемія COVID-19 прискорила цифрові перетворення. Більш затребуваними стали цифрові рішення щодо здійснення певних видів економічної та соціальної діяльності на дистанційній основі. Такі рішення мають вирішальне значення для телемедицини, дистанційної корпоративної роботи та онлайн-освіти, та, звісно ж, електронної комерції. У сучасних умовах Інтернет-технології у першу чергу необхідні для збереження соціальних та комерційних зв'язків у часи фізичного дистанціювання.

У контексті сучасних викликів група E-Trade одночасно з усіма партнерами об'єднала зусилля в розпал COVID-19 з метою спільної оцінки впливу пандемії в різних регіонах світу [1]. Така оцінка в першу чергу визначає, з якими перешкодами стикаються країни та бізнес, намагаючись використати цифрові рішення, яка політика протидії глобальним викликам була прийнята та, що не менш важливо, що світова спільнота могла б зробити краще для отримання синергетичного ефекту та посилення глобальної підтримки тих країн, які найменш підготовлені для управління цифровими перетвореннями під час пандемії.

Найважливіший виклик для глобальної економічної політики, який виникає в результаті пандемії, полягає у необхідності інтенсифікації зусиль, щоб допомогти зменшити нерівність стосовно готовності країн до електронної торгівлі. Усі зацікавлені сторони - уряди, підприємства, споживачі та міжнародні партнери з розвитку – повинні нести відповідальність за це. Електронна комерція відіграє позитивну та потужну роль у національних та міжнародних

зусиллях з відновлення економічного розвитку. Ресурси повинні бути спрямованими саме у цей напрямок.

Пандемія також продемонструвала важливість забезпечення послідовності та уникнення дублювання міжнародних зусиль. За останні чотири роки компанія E-Trade продемонструвала потенціал для ефективної співпраці, особливо серед наймеш розвинутих країн [1]. Ініціатива буде продовжуватися у напрямку відстоювання відповідних політичних підходів, формування оцінок національного середовища електронної комерції та сприяння співпраці між національними та міжнародними зацікавленими сторонами, щоб максимізувати синергію, яка може сприяти розвитку електронної комерції.

Цифрова економіка та електронна комерція відіграють дедалі більшу роль у забезпеченні досягнення Цілей сталого розвитку, що приносять як нові можливості, так і нові виклики. Країни, які використовують потенціал електронної комерції, зможуть отримати вигоду від світових ринків для своїх товарів та послуг у сучасній оцифрованій економіці, тоді як ті держави, які цього не зроблять, ризикують відстати.

Пандемія COVID-19 задавала напрями світовому економічному розвитку протягом 2020 року. Обмеження свободи пересування та інші заходи щодо охорони здоров'я населення стали причиною зниження економічної активності в більшості секторів та більшості країн, що вплинуло на виробництво, розподіл та споживання. Особливо гострим став вплив у тих країнах, які були найменш підготовленими до боротьби з кризою.

Пандемія спричинила різке уповільнення економічної активності, оскільки держави були в основному невідготовленими. Однак одним із шляхів вирішення проблеми стала електронна комерція, що виникла внаслідок необхідності переміщення економічної активності в Інтернет.

Можна припустити, що прискорена тенденція розвитку електронної комерції, яка спостерігається під час пандемії, буде зберігатися і в пост-пандемічний період.

ООН та представники національних урядів чітко висловили намір відновити світову економіку. За словами Генерального секретаря, міжнародне співтовариство повинно «перетворити відновлення на реальну можливість діяти у правильному напрямку для забезпечення майбутнього» [2].

Список використаних джерел

1. Covid-19 and e-commerce. A global review (2021). UN, 150p.
2. UN (2020). Covid-19 response. News item. Available at: <https://www.un.org/en/coronavirus/recoverbetter>.

Poliakova S. student

Yarova I. Phd, Associate Professor

Sumy State University

IMPACT OF THE CORONAVIRUS PANDEMIC ON THE GLOBAL ECONOMY: STATISTICS AND FACTS

The pandemic greatly influenced the development trends of the world economy. In response to the COVID-19 pandemic, significant changes have taken place in the life of many countries around the world, including Ukraine. Consequently, a state of emergency has been declared in countries or in individual regions or areas; sanitary and epidemiological measures have been introduced in almost all countries; there were travel restrictions within countries; strengthened the role of the state emergency management; established restrictions on employment; introduced new distance forms of work and education. Such unprecedented steps have led to a slowdown in economic development in

different countries of the world. The pandemic greatly influenced the development trends of the world economy.

Table 1 shows how the GDP level of the leading countries has changed from 2019 to 2020. It should be said that the level of GDP of all countries has dropped significantly. Out of 193 economies, 167 economies have a negative growth rate in 2020 [1].

Table 1. GDP growth of the leading countries from 2019 to 2020 [3]

№	Name of the country	2019 (%)	2020 (%)
		A	B
1	United States	2.2	-4.272
2	China	5.9	1.851
3	Japan	0.7	-5.273
4	Germany	0.6	-5.983
5	United Kingdom	1.5	-9.762
6	India	4.2	-10.289
7	France	1.5	-9.757
8	Italy	0.3	-10.645
9	Canada	1.7	-7.141
10	Korea	2.0	-1.878

With regards to Ukraine, it is not an exception in negative GDP indicators. Extraordinary shocks to the pandemic have led to a sharp decline in real GDP in Ukraine. Ukraine's real gross domestic product in 2020 fell by 4%. This happened after the growth during 2016-2019, according to the State Statistics Service. The State Statistics Service points out that in 2019 Ukraine's GDP grew by 3.2%, a year earlier - by 3.4%, and in 2017 and 2016 it grew by 2.5% and 2.4%, respectively. A decline of 9.8% was recorded in 2015, by 6.6% - in 2014. In 2020, compared with 2019, exports of services and goods decreased by 7, 8%. Following the results of 2020 export of the goods and services in relation to 2019 decreased by 5,008.3 million dollars [2].



Figure 1. Export and import of goods of Ukraine for 2019-2020, billions of dollars [2]

In 2020 exports of goods decreased by 1.7% and imports of goods decreased by 11.0% compared to 2019. Regarding to the structure of exports of goods in 2020, the products of agriculture and food industry increased by 0.2% compared to 3 2019, the products of the metallurgical complex decreased by 11.9%, mechanical engineering products decreased by 2.2%, exports of mineral products increased by 9, 6%, products of the chemical industry - by 1.9%.

According to the imports structure of goods in 2020, the products of agro-industrial complex and food industry increased by 13.2% compared in 2019, the products of the metallurgical complex decreased by 14.3%, the products of mechanical engineering decreased by 9.7%, exports of mineral products decreased by 35,3%, products of the chemical industry decreased by 2.8% [3].

Countries to which exports of goods increased - China, Pakistan, Vietnam, the Dominican Republic, Uzbekistan, Morocco, and decreased-EU countries, Egypt, Russia, Algeria, Belarus. Countries to which imports of goods increased - Japan,

Turkey, Brazil, Mexico, Korea, Libya, and decreased-EU countries, China, Russia, Switzerland, the USA [2; 3].

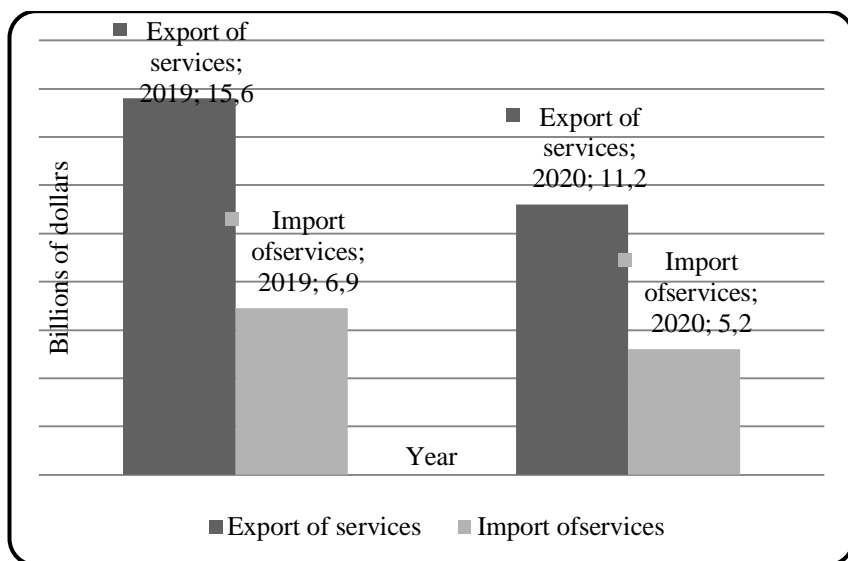


Figure 2. Export and import of services of Ukraine for 2019-2020, billions of dollars [2]

Regarding to the structure of exports of services in 2020, transport services decreased by 46.4% compared to 2019, computer and information services increased by 13%, material processing services decreased by 17.9%, business services decreased by 6.7 %, tourist services decreased by 22.3%.

As for the structure of imports of services in 2020, transport services decreased by 35% compared to 2019, computer and information services increased by 4.1%, business services decreased by 28.4 %, tourist services decreased by 46.3%, public and government services decreased by 19.1%

The largest partner countries in the export of services in 2020 with Ukraine are the EU, Russia, USA, Switzerland, UAE,

and Israel. The largest importing countries are the EU, USA, Turkey, Switzerland, China [2].

Thus, according to various statistics, we can say that the coronavirus has made a significant contribution to the deterioration of the economy of Ukraine and the world as a whole. Because it has become one of the factors shaping the economies of different countries. The deployment of the COVID-19 pandemic worldwide has led to significant changes vital activity of many states (strengthened the role of public administration in emergency conditions; sanitary and epidemiological measures have been introduced; restrictions on the movement of citizens and their employment have been established). There was also a decrease in business activity of industrial enterprises and a reduction production in all countries where measures are taken against proliferation COVID-19, which led to a global decline in demand and, as a consequence, falling prices in world commodity markets.

References

1. The World Bank. [Electronic resource] // Access mode: https://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.MKTP.KD.ZG?name_desc=false.
2. Ministry of Economic Development, Trade and Agriculture of Ukraine [Electronic resource] // Access mode: <https://www.me.gov.ua/Documents/List?lang=uk-UA&id=e3c3c882-4b68-4f23-8e25-388526eb71c3&tag=TendentsiiEkspertuInfografika-eksport>.
3. Statistics Times [Electronic resource] // Access mode: <https://statisticstimes.com/economy/countries-by-projected-gdp-growth.php>.

Полянська Т.О. асистент

Луцький національний технічний університет

Полянський С.В. к.г.н., доцент

Волинський національний університет ім. Лесі Українки

АНАЛІЗ РИНКУ ЗЕМЕЛЬ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ПРИЗНАЧЕННЯ ПОЛЬЩІ

Польща є одним з вдалих взірців успішно сформованої приватної власності на земельні ресурси та їх ринкового обігу. Переважна кількість земельних ділянок у країні не була націоналізована протягом всього періоду після Другої світової війни, через таку ситуацію у 1990 роках фермерам та індивідуальним господарствам належало близько 78% ріллі. Близько 60% фермерських господарств мали розмір до 5 га та сукупно виробляли близько 20% від усього обсягу виробництва сільськогосподарської продукції.

Земельна реформа в Польщі вважається однією з найефективніших на теренах Східної Європи. Можливість здійснювати операції купівлі-продажу земельних ділянок поляки отримали у 1998 р., хоча і з певними обмеженнями.

На сьогодні у приватній власності в Польщі знаходиться 81% сільськогосподарських земель. За всіма трансакціями на ринку землі сільськогосподарського призначення стежить Agencja Nieruchomości Rolnych (ANR) [1]. На Agencja Nieruchomości Rolnych «покладено завдання із реструктуризації та приватизації сільськогосподарських підприємств, покращення структури ферм, протидії надмірній концентрації сільськогосподарської власності, забезпечення використання сільськогосподарських господарств фермерами із належними досвідом та кваліфікацією та інше. Основним способом укладення договорів купівлі-продажу та оренди ANR є тендери» [2].

На рисунку 1 узагальнено автором особливості земельних відносин в Польщі.

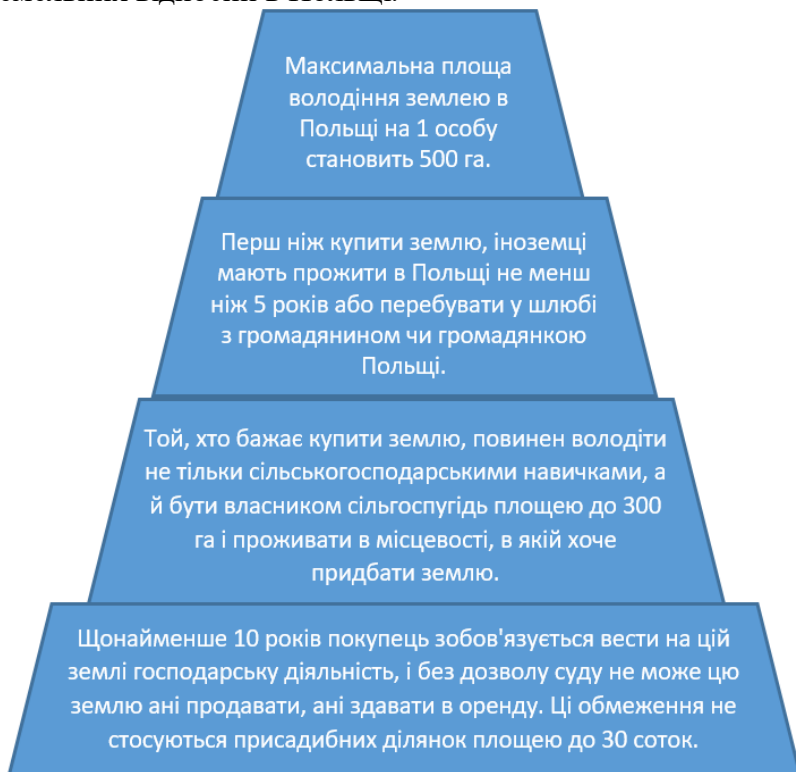


Рис. 1. Особливості земельних відносин в Польщі

Земельний ринок в Польщі вільно працює і є інвестиційно привабливим. Наприкінці 2020 року ціни зросли трохи більше на 5% за гектар, ніж у попередньому році. Середня ціна вже 42,7 тис. PLN за га - згідно з оцінками HRE Investments, враховуючи ціни угод та якість проданих ділянок.

Це означає, що під час епідемії зростання цін на землю прискорилося. У 2020 році поляки не шкодували грошей на придбання земельних ділянок – будь то ділянки під

будівництво, рекреацію, ліс або сільське господарство. Незабаром після початку спалаху Covid 2019 попит зріс у кожній із цих категорій. Якщо взяти до уваги дані за період з квітня по грудень, то виявиться, що інтерес до ділянок у 2020 році був на кілька десятків відсотків вищим, ніж у відповідному періоді 2019 року.

Ціни на землю в Польщі дуже різноманітні. Тому платять найбільше за гектар у Куявсько-Поморському (майже 55 000 злотих) та Великопольському воєводствах (майже 60 000 злотих). Для порівняння, у таких воєводствах: Західнопоморське, Свентокшиське та Підкарпатське земля є приблизно вдвічі дешевшою. Середня ціна угоди там не перевищує 30 тисяч злотих за га.

В окремих воєводствах ми також маємо справу з різним рівнем дроблення ферм. Наприклад, у Підкарпатті чи Малопольщі середній фермер має менше 5 гектарів землі, тоді як у Західно-Поморському воєводстві чи Вармінсько-Мазурському регіоні середній фермер має площу навіть у 4-6 разів більшу.

Як результат, земля пересічного фермера з Вармії та Мазур може коштувати понад мільйон злотих. Звичайно, на практиці це залежить від багатьох факторів, але принаймні так презентують ситуацію офіційні середні показники. В динаміці у Вармії та Мазурах середня ціна за гектар з кінця 2004 р. зросла понад 800%. Для порівняння, середній показник по всій країні становить близько 590% за той самий період.

Земля Опольського, Поморського та Куявсько-Поморського регіонів у пересічного фермера може коштувати понад 900 000 злотих. На цьому тлі оцінюється вартість ділянок, які складають середнє господарство у таких воєводствах: Земельні наділи у Свентокшиському, Малопольському та Підкарпатському коштують в розмірі від 140 000 до 172 000 злотих - звичайно, це те, що знову показує

статистика, незважаючи на те, що в цій області ми можемо знайти як скромні присадибні ділянки, так і величезні ферми на сотні чи тисячі гектарів [3].

Попит на цьому ринку додатково визначається інструментами державної політики у галузі підтримки розвитку сільськогосподарського виробництва. Крім того, через обмежені ресурси блага, яким є земля, чинники, що активізують попит на ринок можуть одночасно обмежувати його розвиток [4]. Та все ж експерти відзначають стабільне зростання ринку сільськогосподарських земель протягом останніх років. Якщо в I кварталі 2017 року ціни були в середньому на рівні 40 403 злотих / га, то у другому кварталі 2020 року вони вже становили 48 096 злотих / га [5].

Список використаних джерел

1. Як купують землю в Польщі, Румунії, Словаччині та інших країнах колишнього соцтабору. URL: <https://www.slovoidilo.ua/2019/11/15/infografika/suspilstvo/yak-kupuyut-zemlyu-polshhi-rumuniyi-slovachchyni-ta-inshyx-krayinax-kolyshnoho-socztaboru>

2. Г.В. Мороз Регулювання ринку земель в Україні та Польщі. - *Biuletyn polsko-ukraiński «Polityka i prawo współczesnej Europy»*. 1. 2016.

3. Bartosz Turek. Ceny gruntów rolnych (ornych) w Polsce 2020/2021. 09 lutego 2021. URL: <https://mojafirma.infor.pl/nieruchomosci/wiadomosci/5193130,Ceny-gruntow-rolnych-ornych-w-Polsce-20202021.html>.

4. Elwira Laskowska Rynek gruntów rolnych w Polsce na tle rynku europejskiego. *Zeszyty Naukowe Szkoły Głównej Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie. Problemy Rolnictwa Światowego* tom 14 (XXIX), zeszyt 3, 2014: 140–149. URL: <http://agro.icm.edu.pl/agro/element/bwmeta1.element.agro-4fbf503f-5b5d-4672-b154-8248d397c172/c/140-149.pdf>.

5. Ceny gruntów rolnych rosną. Ile zapłacimy za grunty rolne w poszczególnych województwach? URL: <https://www.wrp.pl/ceny-gruntow-rolnych-rosna-ile-zaplacimy-za-grunty-rolne-w-poszczegolnych-wojewodztwach>.

Полянська Т.О. асистент

Луцький національний технічний університет

Юхимчук І.В. агент з митного оформлення

ТОВ «Мі 7»

ВИКОРИСТАННЯ ПРЕФЕРЕНЦІЙ У ТОРГІВЛІ З КРАЇНАМИ ЄС: ПЕРЕВАГИ ДЛЯ БІЗНЕСУ

Важливим аспектом Угоди про асоціацію між Україною та ЄС є положення про створення поглибленої та всеохоплюючої зони вільної торгівлі. Ними визначено істотну лібералізацію міжнародної торгівлі (усунення митних тарифів чи квот) між партнерами, гармонізацію законодавства і нормативно-регуляторної бази [1].

Торговельні преференції, які спрямовані активізувати торгівлю між окремими державами, нерідко установлюються в межах зон вільної торгівлі. Торговельні преференції можуть мати відмінний характер: наприклад, анулювання митних зборів, скасування чи розширення квот на певні групи товарів [2].

Уже певний період між Україною та Євросоюзом працює режим вільної торгівлі. Втім немало учасників ринку до цього часу не знають, як з користю для свого бізнесу використати надані можливості, які можна одержати з Угоди про Асоціацію Україна-ЄС.

Епізоди некомпетентності викликають непорозуміння при митному оформленні, затримку постачання, переплати та інші негативні наслідки.

Потрібно дотримуватися трьох визначальних умов, щоб застосовувати пільговий режим зони вільної торгівлі у своїй експортно-імпортній діяльності:

- товар повинен бути походженням з України або з Європейського союзу та відповідати правилам походження відповідно до Конвенції ПЄМ;

- потрібно неодмінно мати папери, що вказують країну походження товару;

- неухильною умовою також є пряме транспортування з України в ЄС або навпаки [3].

Європейський Союз являє собою неділимий економічний простір. Не має значення, звідки вам відвантажують товар. Він може бути виготовлений на заводі у Франції або Німеччині, а транспортований з Іспанії або Польщі. Основний аспект для збереження принципу прямого транспортування – товар вироблений у ЄС і відправлений з ЄС. Потрібно також не забувати, що не всі європейські країни є членами ЄС. Норвегія, Швейцарія та Великобританія до Європейського Союзу не входять.

Сьогоднішня економіка носить глобальний характер. Тому дуже важко віднайти хоча б один товар, який на 100% виготовлений у певній країні. Навіть у найпростіших виробках з'являються комплектуючі, сировина, барвники та інші компоненти зроблені у третіх державах. Згідно з чинними нормативними актами, можна ідентифікувати походження товару як українського чи як виробленого в ЄС, коли:

- товар наскрізь виготовлений в Україні (з продуктів українського походження);

- виготовлений із складовими з ЄС;

- використані закордонні складові не переважають 10% вартості товару [4].

Країна походження товару декларується фіскальному органу шляхом подання оригіналів документів про походження товару [5].

Компанія-імпортер (або експортер) визначила, що походження товару дозволяє застосувати до нього преференційний режим. Як це використати? Для цього існує 3 головні шляхи:

- отримати статус уповноваженого експортера та здійснювати експорт великих партій товару на преференційних умовах згідно декларації-інвойсу без прив'язки до суми інвойсу і без сертифікату з перевезення (походження) товарів «EUR.1»

- створити декларацію-інвойс на партію товару, якщо сумарна вартість якої не перевищує 6 тисяч євро;

- отримати сертифікат з перевезення (походження) товарів форми «EUR.1».

Багато фірм, які функціонують на міжнародних ринках, не проінформовані, що не неодмінно мати сертифікат. Не всі також розуміють, як безпомилково оформляти декларацію-інвойс. Насправді, вимоги її заповнення детально розписані в Додатках до Угоди між Україною та ЄС [6].

Державна митна служба може відмовити в преференційному статусі товарів через неправильно заповнену документацію. З метою усунення інформаційної асиметрії учасників зовнішнього товарообігу та забезпечення єдиного підходу до застосування правил преференційного походження потрібно вдосконалити інформаційне середовище сфери міжнародного бізнесу[7]. Адже як свідчить недавнє опитування українських експортерів, здійснене Офісом з просування експорту, лише 25% анкетованих фірм оперує інформацією щодо експортних перспектив для своїх товарів в рамках Угоди про зону вільної торгівлі між Україною та ЄС [8].

Список використаних джерел

1. Бідюк Т. Зона вільної торгівлі між Україною та Європейським Союзом URL: <http://nbuviar.gov.ua/index.php?>

option=com_content&view=article&id=1933:zona-vilnoji-torgivli-mizh-ukrajinoju-ta-evropejskim-soyuzom&catid=8&Itemid=350.

2. Торговельні преференції. URL: <https://www.dw.com/uk/торговельні-преференції/t-39726331>.

3. FAQ з питань функціонування вільної торгівлі між Україною та ЄС. URL: <https://me.gov.ua/Documents/Print?lang=uk-UA&id=b142801e-b932-4207-aea9-df3728dad379>.

4. Правила походження. URL: <https://helpdesk.epo.org.ua/rozdil/pravila-pohodzhennya>.

5. Критерії визначення країни походження товару. URL: <http://tr.sfs.gov.ua/zahodi-dlya-platnikiv/386349.html>.

6. Мірошніченко В. Використання преференцій у торгівлі з країнами ЄС. URL: <http://kiev-chamber.org.ua/uk/133/1725.html>.

7. Заяц В.В. Преференційний режим в умовах вільної торгівлі: недоліки застосування відносно товарів громадян. URL: <http://ndi-fp.nusta.edu.ua/thesis/781/>.

8. Качка Т.А. Торговельний фокус України — 2020 рік. URL: <https://epo.org.ua/trade2020/#eu>.

Савош Л.В. к.е.н., доцент

Демчук В.В. студент

Луцький національний технічний університет

МІСЦЕ УКРАЇНИ У СВІТОВОМУ ЕКСПОРТІ ПОСЛУГ

Сучасний етап міжнародної торгівлі характеризується посиленням ролі торгівлі послугами, яка охоплює практично усі сфери діяльності людини та формує світовий ринок послуг. Проаналізуємо стан вітчизняного ринку послуг як складового елемента світового ринку послуг. Особливої уваги заслуговує експорт послуг України у структурі світового експорту послуг та вітчизняного експорту (табл. 1).

Таблиця 1. Аналіз динаміки світового та вітчизняного експорту послуг за 2017-2019 роки

Назва показника	Рік			Абсолютне відхилення	
	2017	2018	2019	2018/ 2017	2019/ 2018
Експорт України всього, млн. дол США	52579,5	57280,9	64050,3	4701,4	6769,4
Світовий експорт послуг, млн. дол США	5523856	6026729	6144034	502873	117305
Експорт послуг України, млн. дол США	10714,3	11637,9	15628,9	923,6	3991
Частка експорту послуг України у світовому експорті послуг, %	0,194	0,193	0,254	-0,001	0,061
Частка експорту послуг України у загальному експорті, %	20,377	20,317	24,401	-0,06	4,084

Джерело: побудоване автором на основі [1-4].

Україна займає незначне місце на світовому ринку послуг, оскільки частка експорту вітчизняних послуг становила лише 0,194% у 2017 році, 0,193% у 2018 році та 0,254% у 2019 році. Хоча, експорт послуг є важливим елементом зовнішньої торгівлі України і його частка знаходилася в межах від 20% до 24%.

Важливе значення для розуміння особливостей експорту послуг займає аналіз його структури (Рис. 1).

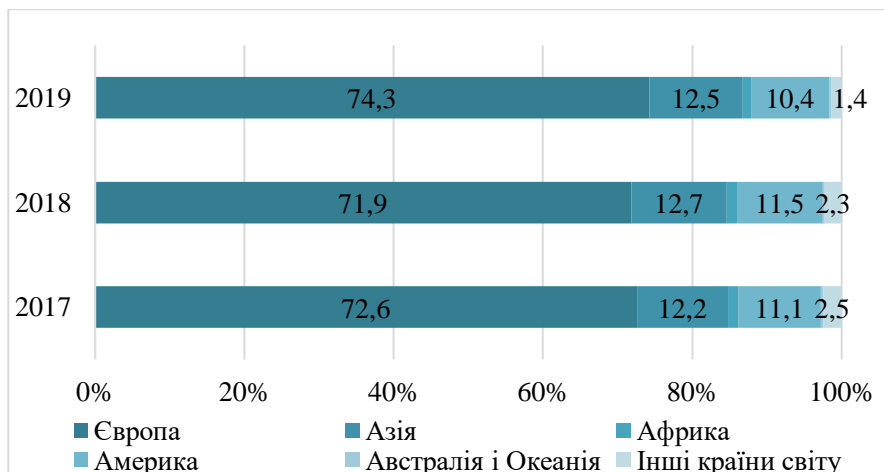


Рис. 1. Аналіз структури експорту послуг України у континентальному розрізі за 2017-2019 роки, %
Джерело: побудоване автором на основі [5].

Отож, у 2017-2019 роках найбільшу питому вагу у структурі експорту послуг з України займала Європа. Її питома вага спочатку зменшилася із 72,6% у 2017 році до 71,9% у 2018 році, а потім зросла до 74,3% у 2019 році. На другому місці за величиною експорту послуг з України у континентальному розрізі знаходилася Азія. Її питома вага спочатку зростала від 12,2% у 2017 році до 12,7% у 2018 році, а потім спала до 12,5% у 2019 році. На третьому місці знаходилася Америка. Її питома вага спочатку зростала від 11,1% у 2017 році до 11,5% у 2018 році, а потім спала до 10,4% у 2019 році.

За досліджуваний період найбільше послуг Україна експортувала до ЄС та Росії. У 2018 році найбільшим експортером українських послуг був ЄС (32,9%), а Росія була на другому місці (28,1%). У 2019 році ситуація змінилася і найбільшим експортером українських послуг була Росія (39,7%), а ЄС був на другому місці (28,6%), що не є позитивною тенденцією розвитку зовнішньої торгівлі

послугами [4].

Прогнозується, що вітчизняний ринок послуг та експорт послуг і надалі стрімко зростатиме. Одним із найперспективніших напрямів розвитку вітчизняного ринку послуг є туристична індустрія, оскільки Україна володіє значними, а часто й унікальними природними, культурними, історичними та рекреаційними ресурсами. Прогнозується значне зростання ринку рекламних та маркетингових послуг. Одним із перспективних напрямів ринку послуг України є ринок телекомунікаційних та інформаційно-цифрових технологій, який бурхливо розвивається разом згідно із світовими тенденціями зростання. Ринок фінансових та страхових послуг теж очікує на суттєве зростання обсягу послуг та зростання їх видів, особливо це стосується страхових послуг (корпоративне, медичне, особисте тощо). Також перспективним напрямом розвитку вітчизняного ринку послуг є активізація лізингової, франчайзингової та консалтингової діяльності та послуг, що пов'язані із ними. В абсолютному занепаді перебуває вітчизняний ринок надання соціальних послуг, зокрема, мережа хімчисток, пралень, ремонтних майстерень тощо. Прогнозується розвиток цієї сфери ринку послуг із зростанням доходів населення [5].

Список використаних джерел

1. Зовнішня торгівля України. Статистичний збірник / Державна служба статистики України. Київ, 2019. 85 с.
2. Зовнішня торгівля України. Статистичний збірник / Державна служба статистики України. Київ, 2020. 166 с.
3. Міністерство економічного розвитку і торгівлі України. Офіційний сайт. URL: <https://www.me.gov.ua/Documents/Detail?lang=uk-UA&id=f65c0ef7-6705-4c45-a700-9781528a2209&title=DovidkazovnishniaTorgivliaUkrainiTovaramiTaPoslugamiU2019-Rotsi>.

4. Динаміка географічної структури зовнішньої торгівлі послугами (1996-2019). Державна служба статистики України. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2005/zd/zd_rik/zd_u/gsp_u.html.

5. Данилюк Т. Сучасний стан та перспективи розвитку ринку послуг України. *Економічний часопис Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки*, 2015. №3. РОЗДІЛ II. Економіка й управління національним господарством. 3, 2015. С. 19-23. URL: http://www.irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?I21DBN=LINK&P21DBN=UJRN&Z21ID=&S21REF=10&S21CNR=20&S21STN=1&S21FMT=ASP_meta&C21COM=S&2_S21P03=FILA=&2_S21STR=echcenu_2015_3_5.

Савош Л.В. к.е.н., доцент

Луцький національний технічний університет

Dorota Kazmierczak-Pec професор

Нижньосілезька вища школа

Махонюк А.О. студент

Луцький національний технічний університет

АНАЛІЗ ОСНОВНИХ ТЕНДЕНЦІЙ МІГРАЦІЇ ТРУДОВИХ РЕСУРСІВ НА МІЖНАРОДНОМУ РИНКУ ПРАЦІ

Сучасний економічно-соціальний ріст країн складно уявити без міграційних процесів трудових ресурсів. Лідируючі країни по економічному зростанні, які переходять в постіндустріальний тип суспільства, зіштовхуються зі деякими змінами ринку трудових ресурсів, які потребують масштабних потоків. В цілому, за наявними оцінками, за останні п'ять десятиліть відбулося суттєве збільшення чисельності міжнародних мігрантів [1]. Дані відображені у табл.1.

Загальна оцінювана чисельність людей, які в 2019 році проживали в країні, яка не є країною їх народження, складала 272 млн. осіб, що на 119 млн. осіб перевищила цей показник 1990 року (коли їх нараховувалось 153 млн осіб) і втричі - оцінювану чисельність 1970 року (було 84 млн осіб).

Таблиця 1. Динаміка чисельності міжнародних мігрантів за період 1970-2019 рр.

Рік	Кількість мігрантів, осіб	Мігранти у % від населення світу	Абсолютне відхилення значення наступного року до попереднього, %
1970	84 460 125	2,3	-
1975	90 368 010	2,2	-0,1
1980	101 983 149	2,3	0,1
1985	113 206 691	2,3	-
1990	153 011 473	2,9	0,6
1995	161 316 895	2,8	-0,1
2000	173 588 441	2,8	-
2005	191 615 574	2,9	0,1
2010	220 781 909	3,2	0,3
2015	248 861 296	3,4	0,2
2019	271 642 105	3,5	0,1

Джерело: побудовано автором на основі [2, с.15].

У 2019 році Європа і Азія приймали 82 млн і 84 млн міжнародних мігрантів, які становили 61% від загальної кількості світового контингенту міжнародних мігрантів (рис. 1).

За цими регіонами були Північна Америка, в якій в 2019 році нараховувалося близько 60 млн міжнародних мігрантів, або 22% від глобального контингенту мігрантів, Африка - 10%, Латинська Америка і Карибський басейн - 4% і Океанія - 3%.

З 1970 року основною країною призначення для міжнародних мігрантів були Сполучені Штати Америки.

Станом на 2019 рік серед усіх міжнародних мігрантів понад 40% (112 млн осіб) народилися в Азії, будучи

вихідцями, головним чином, з Індії, Китаю і країн Південної Азії, таких як Бангладеш, Пакистан і Афганістан [4].

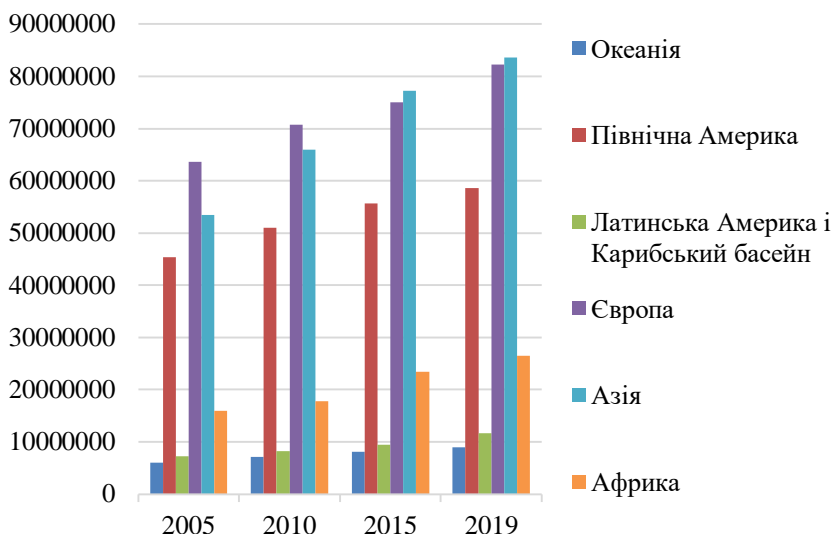


Рис. 1. Динаміка чисельності міжнародних мігрантів за основними регіонами проживання за період 2005-2019 роки, млн осіб

Джерело: побудовано автором на основі [3]

У 2017 році число трудових мігрантів чоловічої статі перевищило число трудових мігрантів жіночої статі на 28 млн осіб при наявності 95,7 млн чоловіків (58%) і 68,1 млн жінок (42%), причому серед міжнародних мігрантів працездатного віку було більше чоловіків (127 млн, або 54%, в порівнянні з 107 млн, або 46% жінок).

Основними трендами розвитку світового ринку праці на сучасному етапі можна назвати зростання чисельності робочої сили, нерівномірність її розподілу за регіонами світу, скорочення стандартної зайнятості населення із зростаючим

поширенням її нестандартних форм, зростання числа зайнятих у неформальному секторі економіки і безробітних [5].

Всі ці проблеми повинні бути предметом пильного вивчення і враховуватися при розробці і реалізації політики зайнятості населення як на глобальному рівні, так і на національному.

Список використаних джерел

1. Закон України «Про порядок виїзду з України і в'їзду в Україну громадянам України». URL: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=3857-12>.
2. Населення України. Трудова еміграція в Україні. К.: Ін-т демографії та соціальних досліджень ім. М.В.Птухи НАН України, 2010. 233 с.
3. Офіційний сайт Державна служба статистика України URL: https://ukrstat.org/uk/druk/publicat/kat_u/publnasel_u.htm
4. Офіційний сайт Міжнародна організація праці. URL: <http://www.ilo.org/global/lang--en/index.htm>.
5. Про Концепцію державної міграційної політики / Указ Президента України від 30.05.2011 URL: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/622/2011>.

Савош Л.В. к.е.н., доцент

Проць В.І. студент

Луцький національний технічний університет

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ОРГАНІЗАЦІЇ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНИХ ЗВ'ЯЗКІВ

Історичний досвід розвитку світової економічної системи доводить, що розширення зовнішньоекономічних зв'язків та активне використання переваг міжнародного

поділу праці сприяють швидкому розвитку економіки країни та зростанню її добробуту.

За визначенням Тюріної Н.М. та Карвацкої Н.С.: «Зовнішньоекономічні зв'язки – це міжнародні торгово-економічні зв'язки, які представлені сукупністю різних форм, засобів, методів зовнішньоторгових, науково-технічних, виробничих, валютнофінансових, кредитних відношень між країнами» [1, с. 11].

На думку Лешук Ірини та Ровенчака Івана, «зовнішньоекономічні зв'язки – система багатогранних форм міжнародної співпраці держав та їх суб'єктів у галузях економіки, що здійснюється на основі міжнародного поділу та інтеграції праці» [2, с. 45].

Вони не лише підвищують раціональність використання виробничих ресурсів, що забезпечує зростанню ефективності економіки, а й сприяють інтенсивному обміну прогресивними технологіями, що веде до прискоренню науково-технічного прогресу.

В умовах глобалізації зовнішньоекономічні зв'язки проявляються на усіх рівнях суспільного виробництва, зокрема на рівні країн, на рівні окремих регіонів країни та на рівні окремих підприємств.

Вони базуються на можливості отримання більше переваг від виробництва і збуту певних товарів, або надання певних послуг за межами країни, ніж в середині країни.

Через значну різноманітність зовнішньоекономічних зв'язків доцільно провести їх класифікацію за окремими ознаками: за видами, за стадіями, за структурою зв'язків, за методами реалізації зв'язків, за територіальним охопленням, за кількістю об'єктів та суб'єктів. Класифікаційна система зовнішньоекономічних зв'язків підприємства узагальнена в таблиці 1 [2-3].

Таблиця 1. Класифікаційна система зовнішньоекономічних зв'язків підприємства

№ з/п	Класифікаційна ознака	Види зовнішньоекономічних зв'язків
1	За видами	торгові зв'язки; промислове співробітництво; фінансове співробітництво; науковотехнічне співробітництво; співробітництво в сфері послуг;
2	За стадіями	наукові дослідження; виробничі зв'язки; комерційні зв'язки.
3	За структурою зв'язків	зв'язки між різними компаніями; горизонтальні зв'язки (між однорідними підприємствами); міжгалузеві зв'язки; вертикальні зв'язки (кожне попереднє підприємство виконує завдання, яке є початковим для наступного підприємства); змішані зв'язки; міждержавні зв'язки.
4	За методами реалізації зв'язків	виконання спільних програм; виконання спеціальних договорів; створення спільних підприємств.
5	За територіальним охопленням	зв'язки між двома та більше організаціями; зв'язки в рамках регіону; міжрегіональні зв'язки; світові зв'язки.
6	За кількістю об'єктів	однооб'єктні зв'язки; багатооб'єктні зв'язки.
7	За кількістю суб'єктів	двосторонні зв'язки; багатосторонні зв'язки.

Зовнішньоекономічні зв'язки підприємства, зазвичай, проявляються у таких основних формах (рис. 1) [4, с. 15-16].



Рис. 1. Основні форми зовнішньоекономічних зв'язків підприємства

Отже, на основі міжнародного поділу праці, враховуючи міжнародну спеціалізацію та міжнародну кооперацію виробництва, під впливом системи об'єктивних та суб'єктивних чинників формуються і розвиваються зовнішньоекономічні зв'язки, які визначають зміст, обсяг, форми та структуру зовнішньоекономічної діяльності підприємств.

Список використаних джерел

1. Тюріна Н.М., Карвацка Н.С. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства [текст] навчальний посібник. К.: «Центр учбової літератури», 2013. 408 с.
2. Лещук І., Ровенчак І. Географія зовнішньоекономічних зв'язків України та країн європейського союзу. *Наукові записки*, 2018. №1. С-45-51. URL: <http://journals.uran.ua/index.php/2311-3383/article/viewFile/156275/155681>.
3. Прушківська Е.В., Шишова Ю.В. Тенденції зовнішньоекономічної діяльності Запорізького регіону в контексті євроінтеграції. *Економічний вісник*, 2017, №1, С. 97-107. URL: https://ev.nmu.org.ua/docs/2017/1/EV20171_097-107.pdf.
4. Зовнішньо-економічна діяльність підприємств: навч. посібник / За ред. Ю.Г. Козака, Н.С. Логвінової. К.: Освіта України, 2012. 300 с.

Троян М.Ю. к.е.н., доцент
Домашенко М.Д. к.е.н., доцент
Сумський державний університет

ГЕЙМІФІКАЦІЯ В НАВЧАЛЬНОМУ ПРОЦЕСІ В УМОВАХ ПАНДЕМІЇ

Для забезпечення якісної онлайн освіти під час пандемії, постає проблема залучення та утримання уваги студентів протягом онлайн занять, забезпечення засвоєння лекційного матеріалу, адже відомо, що під час прослуховування лекцій студенти сприймають близько 10% інформації, проте при використанні інтерактивних методів навчання цей відсоток зростає до 90%.

Гейміфікація є одним зі способів урізноманітнити навчальні матеріали, за рахунок використання у навчальній діяльності ігрових елементів або ігрової структури. Такий спосіб організації занять не обов'язково призводить до підвищення якості навчання, запам'ятовування, засвоєння матеріалу. Але однозначно підвищує зацікавленість студентів до процесу навчання, сприяє кращому їх залученню до заняття, підвищує увагу, зосереджує на матеріалі.

У практиці викладання навчальних предметів онлайн, увага зосереджувалась на досягненні наступних цілей:

- підвищення уважності та зацікавленості студентів до лекційного заняття шляхом проведенням в кінці лекцій онлайн ігор, що одночасно виконують функцію швидкої перевірки засвоєння лекційного матеріалу та носять розважальну мету;

- підвищення рівня проведення онлайн занять до офлайн навчання, створивши прецедент використання аудиторних економічних ігор (із використанням роздаткового матеріалу) в онлайн форматі.

В роботі використовуються готові сервіси для створення ігрових навчальних матеріалів [1]. Сервіси дозволяють створювати тести, опитувальники, вікторини та завдання інших форматів. Вони носять ігрову спрямованість через те, що мають приємний візуальний функціонал, звукові ефекти, що притаманні комп'ютерним іграм, підвищують залученість студентів по суті в навчальний процес через азарт, конкуренцію та урізноманітнення. Зазначені форми перевірки пропонується застосовувати в кінці лекційних занять, що додатково підвищує відвідуваність лекційних занять та якість засвоєння лекційного матеріалу. Зручність застосованого функціоналу ще в тому, що перед початком гри студент реєструється в ній під власним ім'ям та викладач отримує окрім статистики проходження гри студентами (а значить дані про якість опанування матеріалу) ще і реєстрацію про відвідування заняття (що дозволяє не витратити на це додатковий час). Для виконання цих ігрових завдань викладач відправляє в чат онлайн зустрічі лінк (чи код) на завдання, а студенти можуть проходити його з будь якого власного мобільного пристрою.

Окрім прямого використання зазначених сервісів для створення опитувальників, тестів, вікторин та інших ігор розроблено методику перенесення офлайн економічної гри, як форми проведення практичних занять, в онлайн режим роботи зі студентами.

Зокрема гра, що розроблена Mattias Lindgren, засновником Garminder [2], що базується на ідеї by Paula Cooper (доступна за посиланням [3]). Гра в нашому випадку може бути спрямована на студентів, яким викладаються соціальні дисципліни міжнародного спрямування. Вправа може допомогти студентам подумати про різноманіття у світі сьогодні та кинути виклик упередженим уявленням про те, як виглядає сучасний світ. Вправу також можна використовувати для стимулювання інтересу до

використання статистики для розуміння світу. Метою гри для студентів є розташувати картки різних країн відповідно до рівня розвитку країни. Більш конкретної інформації студентам не надається з метою стимулювання розробки ними свого власного способу групування країн (наприклад, вони можуть сортувати їх у дві групи, кілька груп або розташувати їх в один рядок). Після цього вони мають пояснити як вони розташували країни, що стало критерієм такого поділу. Чи відображає їх спосіб сортування країн те якими, на їх думку, є доходи країн, здоров'я, розвиток, у більш розмитому сенсі? Ясно, що одної правильної відповіді на це завдання не існує. Після цього проводиться групова дискусія із використанням функціоналу Gapminder [4].

Отже, мінливість сьогодення стимулює розробляти та впроваджувати нові інтерактивні методики навчання, які б могли зацікавлювати студентів, утримувати їх увагу, заохочували б до групової роботи і взаємодопомоги.

Список використаних джерел

1. Wordwall – [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: <https://wordwall.net/>.
2. Quizizz – [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: <https://quizizz.com/>.
3. Gapminder – [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: <https://www.gapminder.org/>.
4. Gapminder Card Game – [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: <https://www.gapminder.org/downloads/gapminder-card-game/>.
5. Gapminder – [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: <https://www.gapminder.org/tools>.

Урбан О.А. к.е.н., доцент

Годорук Н.А. студент

Урбан Д.В. студент

Луцький національний технічний університет

ВПЛИВ СВІТОВОЇ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЇ КРИЗИ НА РЕФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ ВАЛЮТНО- ФІНАНСОВОГО РЕГУЛЮВАННЯ ЄВРОПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ

Поняття валютно-фінансового механізму антикризового регулювання інтеграційного об'єднання тісно пов'язано з поняттям державного антикризового регулювання, адже валютно-фінансова система інтеграційного об'єднання передбачає органічну взаємодію як наднаціональних органів, так і національних інститутів.

Мінімальне використання регіональних вимог було спрямоване на обмеження дерегуляції конкурентоспроможності державними суб'єктами та регуляторним арбітражем комерційних партій. Це також було відображенням того, як політична співпраця може заохочувати прийняття правильних ринкових принципів та практик.

Щодо фінансових послуг ЄС було встановлено мінімальні стандарти для створення та функціонування банків та інших фінансових посередників, проведення публічних пропозицій на загальнодержавній та загальноєвропейській основі, а також правила поширювалися на бухгалтерський облік, корпоративне право та регулювання інституційних інвесторів у формі схем спільного інвестування. Також було забезпечено доступ на єдиний ринок, вільний від національних кордонів або обмежень діяльності, так званий механізм єдиного паспорту (single passport facility).

Паспортні директиви безумовно сприяли подальшій фінансовій інтеграції в ЄС, але недостатній рівень гармонізації заважав формуванню довершеної системи регуляторних нормативно-правових актів. Тому рух до інтенсивнішої гармонізації розпочався на початку 2000-х рр. Найважливішим інструментом того періоду можна назвати Директиву «Про ринки фінансових інструментів», що запровадила детальний загальноєвропейський режим щодо умов створення та функціонування фінансових ринків, інвестиційних посередників та проведення транскордонних фінансових операцій. Також для того, щоб вирішити ряд завдань, пов'язаних переважно з прийняттям і впровадженням законодавства про фінансові послуги, ЄС прийняв так званий процес Ламфалуссі у 2001 році, що складався з чотирьох послідовних етапів та передбачав створення спеціальних комітетів.

Упродовж останніх 11 років між Європейською економікою та економікою США ведеться гостра конкурентна боротьба; лідером економічного змагання до 2011 р. включно були Сполучені Штати Америки, проте з 2012 р. Європейський Союз за обсягами ВВП випереджує найпотужнішу економіку і посідає перше місце у світі. Ще одним показником, що характеризує стан та перспективи розвитку економіки, є загальний обсяг інвестицій. Цей показник є визначальним чинником економічного зростання і одночасно його головним позитивним результатом.

Підсумувавши досвід окремих країн, що стали учасниками програм ESM, можна зробити висновок, що більшість програм є успішними. Фактично, всі країни, що спромоглися вийти з програм, повернулися до позитивних показників зростання економіки, оздоровили свою банківську систему та вдосконалили фіскальну політику. Однак, для Греції ситуація виявилася набагато складнішою, а тому

потребує ретельнішого дослідження причин та факторів економічної кризи для того, щоб удосконалити поточну програму оздоровлення економіки.

Урбан О.А. к.е.н., доцент

Яблончук Ю.Р. студент

Цьома А.Ю. студент

Луцький національний технічний університет

РОЛЬ НЕУРЯДОВИХ ЕКОНОМІЧНИХ ОРГАНІЗАЦІЙ В РЕГУЛЮВАННІ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ УКРАЇНИ

Основні напрямки удосконалення взаємодії міжнародних неурядових економічних організацій в формуванні зовнішньоекономічної політики України Для більш ефективного залучення громадськості, неурядових економічних організацій до процесів вироблення та реалізації державної політики у 2010 р. Кабінет Міністрів України затвердив нове Типове положення про громадські ради. Органам виконавчої влади було доручено утворити громадські ради протягом трьох місяців з дати набрання чинності вказаного рішення Уряду.

На виконання цього доручення громадські ради при усіх місцевих органах виконавчої влади були утворені наприкінці 2010 – на початку 2019 років, а при центральних органах виконавчої влади (за виключенням Міністерства економічного розвитку і торгівлі України та Міністерства доходів і зборів України) вони були утворені протягом 2017 – 2018 років. Міністерством економічного розвитку і торгівлі України було сформовано ініціативну групу у травні 2018 року. Відсутність громадської ради безпосередньо при Міністерстві доходів і зборів України пояснюється організаційними заходами, що тривають і до нині в

новоутвореному Міністерстві, тому до створення нової громадської ради Міністерство доходів і зборів взаємодіє з громадськими радами при Державній податковій та Державній митній службах України.

Наприкінці 2017 - початку 2018 років відбулись останні установчі збори «мирного часу» для формування оновленого складу низки громадських рад після їх дворічної роботи. Зокрема було оновлено склад громадських рад при Автономній Республіці Крим, 23 обласних, Київській міській держадміністраціях, 11 центральних органах виконавчої влади, серед яких Міністерство внутрішніх справ, Міністерство зовнішніх справ, Міністерство оборони, Міністерство фінансів, Міністерство юстиції України, Адміністрація державної прикордонної служби, Державна служба спеціального зв'язку та захисту інформації, Антимонопольний комітет, Державна архівна служба України, Держекспортконтролі, Державна служба фінансового моніторингу України [39].

У 2017 році вперше за 8 років існування інституту громадських рад з головами рад при центральних і місцевих органах виконавчої влади зустрівся Прем'єр-міністр України. Враховуючи побажання учасників зустрічі, Уряд утворив Раду голів громадських рад при органах виконавчої влади.

Започатковано системні зустрічі членів Ради з міністрами, керівниками інших центральних органів виконавчої влади. Так у 2017 році відбулись такі зустрічі з двома віце-прем'єр-міністрами України, керівництвом Міністерства фінансів та Державного агентства земельних ресурсів України.

З початку 2018 року за спеціальним графіком відбулось вже 17 зустрічей голів громадських рад з членами Уряду та керівництвом органів виконавчої влади. Зокрема з головами громадських рад зустрілися Віце-прем'єр-міністр нашої держави, Міністр доходів і зборів, Міністр закордонних

справ, Міністр оборони, Міністр культури, Міністр освіти і науки, Міністр охорони здоров'я, Міністр регіонального розвитку, будівництва та житлово-комунального господарства, Міністр промислової політики, Міністр екології та природних ресурсів. Під час таких зустрічей голови громадських рад мали можливість дізнатися про пріоритети урядової політики, стан реалізації соціально-економічних реформ та отримати відповіді на запитання.

З метою надання інформаційно-методичної підтримки громадським радам Секретаріатом Кабінету Міністрів у 2019 році було проведено 6 семінарів для районних державних адміністрацій. Крім того, протягом 2019 – 2020 років було підготовлено 4 випуски бюлетеню «Вісник громадських рад», що містили рекомендації з питань проведення консультацій з громадськістю, громадської експертизи діяльності органів виконавчої влади, громадської антикорупційної експертизи проектів нормативно-правових актів тощо.

Вважається, що учасниками міжнародних відносин є не лише суверенні держави, а й міждержавні урядові та неурядові організації, громадські об'єднання та групи, приватні підприємства та окремі громадяни [84, с. 54]. На межі століть людство вступило в таку стадію розвитку, коли держави усвідомлено втрачають монополію єдиних суб'єктів міжнародних відносин. Безумовно, держави все ще залишаються основними суб'єктами на світовій арені, але паралельно зростає і вплив міжнародних неурядових організацій.

Велику групу інших організацій доцільно виділити як міжнародні об'єднання підприємців. Міжнародні неурядові організації – це громадські об'єднання індивідів, які беруть участь у політичній діяльності, у тому числі і поза межами держави свого перебування.

Міжнародні неурядові організації мають ефективні зв'язки з ООН та іншими міждержавними організаціями.

Неурядовим організаціям надається певна категорія консультативного статусу при ЕКОСОП. Консультативний статус таким організаціям надається на підставі Статуту Організації Об'єднаних Націй.

Хомутенко Л.І. к.е.н., доцент
Довгаль А.І
Сумський державний університет

ОСНОВНІ ПРОБЛЕМИ ВХОДЖЕННЯ УКРАЇНИ В СВІТОВИЙ ІНФОРМАЦІЙНИЙ ПРОСТІР

Інтеграція країни в інформаційне суспільство потребує вирішення багатьох проблем і задач. Найважливішим питанням серед них постає формування інформаційного простору.

Інформаційний простір України - середовище, в якому здійснюється продукування, зберігання та поширення інформації і на яку розповсюджується юрисдикція України [1]. Згідно із Законом України № 537-V від 09.01.2007 «Про основні засади розвитку інформаційного суспільства в Україні на 2007-2015 роки» інтеграція України у глобальний інформаційний простір включена в організаційно-правові основи розвитку інформаційного суспільства в Україні.

Під терміном «інформаційний простір» мається на увазі: засоби масової інформації - газети, журнали, телебачення, інформаційні агентства, радіопрограми; книгодрукування; бібліотечний комплекс; архівні установи; кінематограф, кінотовиробництво та кінопрокат; система зв'язку та телекомунікацій - електронна пошта, міський та міжнародний телефонний зв'язок, пейджинговий, мобільний та супутниковий зв'язок; інтернет з усім своїм контентом.

Створення цілісного інформаційного простору, який є невід'ємним проявом суверенної і незалежної країни, полягає

у державності, збереженні інформаційної самостійності та забезпеченні всіх умов для захисту й вільного застосування національних інформаційних ресурсів. Щоб створити такі умови в нашій державі, потрібно удосконалити, переглянути та доопрацювати чинне законодавство в цій сфері. Недоліки відповідної правової бази зазвичай призводять до втрати інформаційного суверенітету держави.

Інформаційний простір України на сьогоднішній день перебуває в стані активного становлення. Існують наступні проблеми інтеграції нашої держави в європейський інформаційний простір: слабкість нормативно-правової бази інформаційної сфери України, недосконалість термінології, найважливіших положень та принципів національного законодавства, відсутність цілісної національної системи класифікації інформації, недоліки в системі стандартизації та сертифікації, невідповідність стандартам розвинених країн світу окремих груп інформаційного простору України (друковані ЗМІ, книговидання, бібліотечний, архівний, кінематографічний комплекси), відставання України від потужних держав світу у розвитку національного сегменту Інтернету, достатньо високий показник присутності в інформаційному просторі України ЗМІ іноземних країн, міграція за кордон висококваліфікованих кадрів з ІТ, які навчалися в Україні, досить поширене порушення права інтелектуальної власності, недостатнє інформаційно-аналітичне покриття діяльності державних органів.

Деякі категорії інформаційного простору (друковані ЗМІ, книговидання, бібліотечний, - архівний та кінематографічний комплекси) не відповідають стандартам розвинутих країн і зазнають подальшого скорочення; інші (Інтернет, мобільний зв'язок) виявляють стійку тенденцію розвитку.

Активно зростає кількість користувачів мережі Інтернет, але цей процес відбувається досить повільно і наразі не відповідає показникам розвинутих країн [3, 436].

Друковані ЗМІ поступово збільшують кількість періодичних видань, проте тираж журналів та газет помітно швидко скорочується. На ринку друкованої продукції в недостатньому об'ємі представлені вітчизняні наукові, освітні та дитячі видання. Телебачення і радіо мають розвинутий характер і поширені по всій території країни. У секторі електронних ЗМІ поступово створюються конкурентні умови, що сприяють альтернативності розповсюдження та отримання інформації. В Україні створено національну систему зберігання інформації, однак у бібліотеках та архівах недостатньо використовуються новітні інформаційні технології.

Система зв'язку та телекомунікацій в Україні стійко розвивається: впроваджуються її нові види та послуги (наприклад мобільного й супутникового зв'язку), розвивається мережа волоконно-оптичних ліній, збільшується цифровий сегмент телефонного зв'язку.

На сьогоднішній день дуже гостро стоїть питання, яке необхідно вирішувати у процесі побудови інформаційного суспільства, вітчизняного інформаційного простору та його інтеграції до світового інформаційного простору. Це боротьба з піратством у галузі інформаційних технологій. Україна за рівнем використання неліценційних програмних продуктів входить в топ-10 світових лідерів з показником у 85 % на 2005 р. за даними Асоціації виробників програмного забезпечення BSA(загальний показник для країн Євросоюзу 36 % на 2005 р.). І хоча цей показник зменшився порівняно з попередніми роками (91 % на 2003 та 2004 роки), втрати від використання нелегальних програмних продуктів помітно зросли.

Підводячи підсумки, можна сказати, що інтеграція України в світовий інформаційний простір повинна відбуватись через розв'язання вищезазначених проблем шляхом гармонізації законодавства України в інформаційній сфері з нормами міжнародного права; адаптацію національної системи стандартів до світових аналогів; підвищення конкурентоспроможності вітчизняних ЗМІ, поширення їх діяльності на зарубіжні країни; створення іншомовних інформаційних ресурсів про економічний, науковий, освітній, культурний, туристичний потенціал України; модернізацію систем зв'язку; інтенсивний розвиток вітчизняного сегменту мережі Інтернет.

Створення інформаційної основи інноваційних процесів, підвищення рівня інформаційної культури населення, забезпечення вільного доступу до світових інформаційних масивів та оперативний інформаційний обмін, а також забезпечення функціонування ефективною системи безпеки стратегічно важливою для країни інформації - усе це надасть можливість реалізувати намічений курс на вступ до ЄС.

Список використаних джерел

1. Закон України від 10 листопада 1994 року N 237/94-ВР «Про ратифікацію Угоди про партнерство і співробітництво між Україною і Європейськими Співтовариствами та їх державами-членами» // Відомості Верховної Ради (ВВР). – 1994. - № 46. – Ст. 415.

2. Горенко О. Соціальні горизонти європейського єднання і Україна: Концептуально-історичні підходи та політична практика / Ін-т історії України НАН України. - К., 2007. - 376 с.

3. Ковальова О.О. Стратегії євроінтеграції: як реалізувати європейський вибір України: Монографія / Ін-т політ. і етнонаціональних досліджень; Ін-т держави і права ім. В.М. Корецького НАН України. - К., 2003. - 340 с.

4. Хомутенко Л.І., Хомутенко А.В. Теоретичне підґрунтя формування об'єднаної Європи «Житомирська політехніка»: Економіка, управління та адміністрування. 2019. № 4 (90), С. 126-132 DOI: [https://doi.org/10.26642/ema-2019-4\(90\)-126-132](https://doi.org/10.26642/ema-2019-4(90)-126-132).

5. Хомутенко Л.І., Хмелик О.С. Тенденції та перспективи інвестиційного співробітництва України з Європейським Союзом / *Глобальні та національні проблеми економіки*. Електронне фахове видання. Миколаївський національний університет імені В.О. Сухомлинського, 2015. - Вип. 5. - С.99-103. – Режим доступу: <http://global-national.in.ua/issue-5-2015>

Юрченко А.В. студент
Щербаченко В.О. к.е.н.
Сумський державний університет

ОСОБЛИВОСТІ СПІЛКУВАННЯ У МІЖНАРОДНОМУ БІЗНЕС-СЕРЕДОВИЩІ

Інтернаціоналізація бізнесу та економіки з усіма її незаперечними перевагами може стати глобальною проблемою. Завдяки зростанню компаній та їх виходу на міжнародний ринок доводиться враховувати відмінності національних культур, які можуть стати каменем спотикання у встановленні та підтримці ділових контактів із іноземними партнерами. У міжнародному бізнесі фактори культурного середовища ставлять найбільші виклики, тому правильна оцінка міжкультурних відмінностей та їх адекватне врахування в переговорному процесі стає все більш важливим.

Ще в 50-х роках минулого століття Едвард Холл [1] запропонував концепцію культури ділового спілкування як процесу спілкування, що передбачає відправлення

повідомлення адресатові з обов'язковим зворотним зв'язком, вираженим не лише словами, але і імітацією, жести, тиша. Якщо відправник та одержувач належать до різних культур, можна лише припустити, який тип відгуку буде отримано.

Стиль спілкування в США має тенденцію бути неформальним та прямим. Для американців характерне прагнення обговорити не лише загальні підходи, а й деталі, пов'язані з виконанням угод. Члени американських делегацій відносно незалежні у прийнятті рішень. Вони люблять торгуватися і часто використовують в'язку. У більшій частині країни Латинської Америки, Північної та Південної Америки часто вважаються одним континентом. Таким чином, хтось із цього континенту є американцем. Спосіб уникнути будь-якого сумбуру полягає у простому використанні терміну США чи «штати» замість американського [2]. Французи уникають офіційних дискусій, віддаючи перевагу переговорам «тет-а-тет». Вони прагнуть зберегти свою незалежність і суттєво змінити свою поведінку, враховуючи, з ким вони ведуть переговори. Велика увага приділяється попереднім домовленостям та завчасному обговоренню проблем. Вони тісно пов'язані інструкціями керівництва, часто обирають конфронтаційний стиль взаємодії та прагнуть використовувати французьку мову як офіційну мову переговорів. Японці йдуть на поступки, якщо партнер робить великі поступки, вони намагаються уникати обговорень та зіткнення позицій під час офіційних переговорів. Вони вирішують складні питання під час неформальних зустрічей, приділяють велику увагу розвитку особистих стосунків з партнерами. Важливою особливістю є більша точність і прихильність у всьому. Японці також характеризуються командною роботою, груповою солідарністю та здатністю стримувати амбіції кожного [3].

Західники іноді трактують цю тенденцію до відповідності як слабкість або відсутність уяви – але в Японії людина, яка висловлюється, незалежно від того, що, на думку решти групи, змушує її виглядати смішно і втрачає довіру. Японія – це те, що культурний антрополог Едвард Холл у своїй праці «Тиха мова» називає «культурою високого контексту». Японський народ відносно однорідний і має довгу історію загальних цінностей та припущень, закладених міцними сім'ями та дуже стандартизованою системою освіти. Почуття можна передавати за допомогою кількох слів або за допомогою тонких невербальних підказок. Є японська приказка: «Послухай одного, зрозумій десять». Мовчання також може мати велике значення. Це може призвести до проблем у спілкуванні з людьми з країн, де елегантна публічна мова вважається видом мистецтва. [4].

Під час спілкування з людьми з інших культур, з якими спільного походження може бути мало або взагалі немає, японці схильні або до вищого рівня спільного розуміння, ніж насправді існує та спілкуються таким чином, який здається іноземцям загадковим або неоднозначним, або вони чітко усвідомлюють відсутність спільного розуміння та демонструють високу потребу в контекстній інформації для побудови цього спільного контексту. Це може викликати роздратування для представників бізнесу, які вважають, що вже надали достатньо інформації. Замість того, щоб зосередитись лише на діловій пропозиції потенційного партнера або конкретному порученні, японець може застосувати більш цілісний підхід і захотіти дізнатись про характер та історію партнера; вони будуть неохоче виконувати спільне завдання, поки стосунки не будуть встановлені [5].

Німці вступають у переговори, де вони можуть досягти своїх цілей. Вони ретельно опрацьовують свою позицію, послідовно обговорюючи питання, а не все одразу. Іноді для

рішення достатньо півгодини; в іншому випадку краще діяти за принципом «вранці мудро»; а іноді це може зайняти кілька днів. Часто змушені приймати рішення набагато швидше, ніж можливо. Наслідки цього необдуманого кроку будуть відчуватися ще довго. Може допомогти трохи повільніший темп. Деякі слухачі можуть вільно розмовляти англійською, а інші – ні. Деякі люди звикли приховувати свою чітку позицію та погляд на проблему за обережними та розмитими формулюваннями, тим самим послаблюючи їх. [6].

Список використаних джерел

1. Hooker J. Cultural Differences in Business Communication [Електронний ресурс] / John Hooker // Tepper School of Business Carnegie Mellon University. – 2008. – Режим доступу до ресурсу: <https://public.tepper.cmu.edu/jnh/businessCommunication.pdf>.

2. American Communication Style [Електронний ресурс] // DirecTutor. – 2010. – Режим доступу до ресурсу: <https://www.directutor.com/content/american-communication-style>.

3. Gundling D. Communicating with Japanese in Business / D. Gundling, S. Ruth., 1999. – 33 с. – (JETRO).

4. Delphine D. Localizing Japanese Content: Cultural Differences to Consider [Електронний ресурс] / Duault Delphine // TCLoc Master's. – 2017. – Режим доступу до ресурсу: <https://mastertcloc.unistra.fr/localization-japan-cultural-differences/>.

5. International Business Development [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: Burn https://www.kit.nl/intercultural-professionals/international-business-development/?gclid=EAIaIQobChMIq_mT9dGP6QIVCpSyCh19Zw5sEAAYASAAEgL0QvD_BwE.

6. Business etiquette [Електронний ресурс] // Passport to Trade. – 2019. – Режим доступу до ресурсу: <https://businessculture.org/western-europe/business-culture-in-germany/business-etiquette-in-germany/>.

Луцький національний технічний університет
Сумський державний університет
Політехнічний університет Браганси (Португалія)
Нижньосілезька вища школа (Польща)
Брестський державний технічний університет (Білорусь)
Університет національного і світового господарства (Болгарія)
Університет Корунья (Іспанія)

МАТЕРІАЛИ
МІЖНАРОДНОГО НАУКОВО-ПРАКТИЧНОГО СЕМІНАРУ
«Сучасна парадигма міжнародних економічних відносин в умовах
глобальних трансформацій»

Друкується в авторській редакції
Комп'ютерний набір та верстка: Олена Баула
Дизайн обкладинки: Сергій Дячук

Підписано до друку 30.06.2021 р.
Формат 60x84/16. Гарнітура Times New Roman. Папір офсетний.
Ум. друк. арк 8,25. Обл. вид. арк. 8,0. Тираж 30 пр.

Друк ВІП Луцького НТУ
Свідоцтво Держкомтелерадіо України ДК №4123 від 28.07.2011 р.
43018, м. Луцьк, вул. Львівська, 75, тел.: (0332) 74-61-02
e-mail: rvv_intu@ukr.net

Матеріали опубліковані за результатами Міжнародного науково-практичного семінару «Сучасна парадигма міжнародних економічних відносин в умовах глобальних трансформацій». Луцьк: Луцький НТУ, 2021. 132 с.

У збірнику представлені матеріали Міжнародного науково-практичного семінару «Сучасна парадигма міжнародних економічних відносин в умовах глобальних трансформацій». Призначений для науково-педагогічних працівників, аспірантів, здобувачів вищої освіти, практиків.