



УНІВЕРСИТЕТ імені АЛЬФРЕДА НОБЕЛЯ

XXVIII Міжнародна науково-практична
конференція молодих вчених і студентів

ЄВРОІНТЕГРАЦІЙНИЙ ВИБІР УКРАЇНИ ТА ПРОБЛЕМИ МАКРОЕКОНОМІКИ



17 квітня 2020 р.



УНІВЕРСИТЕТ імені АЛЬФРЕДА НОБЕЛЯ

КАФЕДРА МІЖНАРОДНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН
ТА ЕКОНОМІЧНОЇ ТЕОРІЇ

*XXVIII Міжнародна науково-практична конференція
молодих вчених і студентів*

ЄВРОІНТЕГРАЦІЙНИЙ ВИБІР УКРАЇНИ ТА ПРОБЛЕМИ МАКРОЕКОНОМІКИ

Тези доповідей

17 квітня 2020 р.

Електронне видання

Дніпро
2020

Організаційний комітет:

А.О. Задоя, доктор економічних наук, професор (голова оргкомітету);
С.В. Кузьмінов, доктор економічних наук, професор;
Е.М. Лимонова, кандидат економічних наук, доцент;
А.С. Магдіч, кандидат економічних наук, доцент;
Г.І. М'ясоїд, кандидат педагогічних наук, доцент
С.І. Мединська, старший викладач;
І.С. Шура, кандидат економічних наук, доцент;
О.А. Задоя, кандидат економічних наук, доцент;
Р.М. Ключник, кандидат політичних наук, доцент.

Є 24 Свроінтеграційний вибір України та проблеми макроекономіки:
XXVIII Міжнародна науково-практична конференція молодих вчених і студентів: тези доповідей, Дніпро, 17 квітня 2020 р. [Електронне видання] – Дніпро: Університет імені Альфреда Нобеля, 2020. – 221 с.

ISBN 978-966-434-482-8

Збірник містить тези доповідей учасників XXVIII Міжнародної науково-практичної конференції молодих вчених і студентів «Свроінтеграційний вибір України та проблеми макроекономіки». Молоді науковці з України, Казахстану, Польщі, Узбекистану та інших країн наводять оцінки сучасного процесу глобалізації та перспектив світових інтеграційних тенденцій. Досліджуються макроекономічні суперечності та шляхи їх вирішення у різних країнах.

УДК 339.92

Відповідальний за випуск: *А.О. Задоя*, доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри міжнародних економічних відносин та економічної теорії.

ЗМІСТ

<i>Alibekova A.</i> Analysis of financial flows in the system of inter-budgetary relation of the Republic of Kazakhstan.....	7
<i>Аносова В.</i> Зміст, функції і результати виробничої діяльності фірми.....	10
<i>Антоненко І.</i> Чому ж реальні наслідки «перебудови» виявилися негативними для України?.....	12
<i>Арутюнянц М.</i> Проблема фондового ринку України.....	14
<i>Бабенко П.</i> Причини корыстного использования реформ 1980-х криминальними елементами.....	17
<i>Барабанчик М.</i> Теорія монополії та проблема ринкової влади..	19
<i>Бараннік П.</i> Ринок валюти: ознаки ринку досконалої конкуренції та можливість монополії.....	21
<i>Бараннік Ю.</i> Державне регулювання нових підприємств в Італії.....	24
<i>Бегларян М.</i> Провідні теорії заробітної плати.....	26
<i>Бендер Э.</i> Сравнительный анализ экономики Украины с ближайшими странами.....	29
<i>Божко Д.</i> Максимизация прибыли предприятия.....	32
<i>Бойко А.</i> Современные особенности деятельности ТНК.....	34
<i>Браславская А.</i> Неправительственные организации и их социально-экономическая роль в мире.....	36
<i>Браславская А., Коба М.</i> Регулирование деятельности транснациональных корпораций в развитых странах.....	38
<i>Визер В.</i> Сущность и мотивы иррационального поведения потребителей.....	41
<i>Волюкова О.</i> Соціально-економічний стан Бельгії на початку ХХІ століття.....	43
<i>Волошин М.</i> Банківський відсоток як ціна капіталу.....	46
<i>Гавреш І.</i> Сравнительный анализ монополистической конкуренции и олигополии.....	48
<i>Голик С.</i> Поняття, джерела, елементи і показники підприємницького доходу.....	49
<i>Головко Д.</i> Изменение формирования индивидуального спроса в период экономического кризиса.....	51
<i>Горобець Є.</i> Перспективи та суперечності глобалізації сучасного світу.....	53
<i>Гравовська Н.</i> Реалії та проблеми формування ринку землі в Україні.....	55

<i>Денисюк Д.</i> Розвиток туризму в Україні: проблеми та перспективи. Вплив туризму на економіку України.....	59
<i>Дима Ю.</i> Економічні наслідки великих географічних відкриттів.....	61
<i>Дудка А.</i> Состояние и проблемы прямого иностранного инвестирования в Украине.....	64
<i>Живага В.</i> Условия формирования монополии и последствия для общества.....	66
<i>Журко А.</i> Проблема предотвращения «утечки мозгов» в Украине.....	68
<i>Задоя О.</i> Соціально-економічна модель як чинник подолання негативних наслідків економічної кризи.....	71
<i>Зорин Н.</i> Актуальность экономических идей Древнего Востока в начале XXI века.....	74
<i>Іванішина А.</i> Проблема інфляції в Україні та шляхи її вирішення.....	77
<i>Karlybayev R.</i> Modern methods of risk management.....	79
<i>Кисель В.</i> Проблемы рынка труда в Эстонии и пути их решения.....	82
<i>Кісіль Н.</i> Аналіз впливу науки на монополізацію.....	84
<i>Ключник Р.</i> Особливості економічного розвитку Румунії.....	86
<i>Коба М.</i> Способы выхода ТНК на иностранные рынки.....	89
<i>Коростелев В.</i> Историко-экономические факторы лидерства США после Второй мировой войны.....	91
<i>Кошло А.</i> Исторические особенности позднего меркантилизма в Англии и Франции.....	93
<i>Кривошеева А.</i> Спеціальні економічні зони Польщі.....	96
<i>Кривошеева А.</i> Особливості ведення міжнародної торгівлі в Україні.....	99
<i>Кузьменко Д.</i> Доходы фирмы и их виды.....	103
<i>Кузьменко М.</i> Конкурентні та неконкурентні ринки в мікроекономіці.....	105
<i>Кучугурная Е.</i> Экономика vs вирус.....	107
<i>Кушова В.</i> ОАЕ: в чому секрет успіху?.....	109
<i>Лимонова Е.</i> Моделі організації мультинаціональних підприємств: сильні та слабкі сторони.....	111
<i>Малашова Н.</i> Анализ деятельности крупнейших ТНК.....	113
<i>Мангова И.</i> Сущность и последствия международной трудовой миграции для стран-участниц.....	115

<i>Масенко З.</i> Типы и основные направления трудовой миграции.	117
<i>Меньшова А.</i> Проблемы развития предпринимательской деятельности в Украине.....	119
<i>Миرونенко А.</i> Причины разрыва между развитыми и развивающимися странами.....	121
<i>Назарук А.</i> Рівень безробіття в Україні та шляхи його зниження.....	123
<i>Нехода А.</i> Корупція в СРСР: основні чинники та масштаби.....	126
<i>Олексовська А.</i> Міжнародні економічні відносини Австрії та України.....	128
<i>Папашева А.</i> Інвестиції в людський капітал: сутність, види та фактори.....	129
<i>Перепада Н.</i> Конкурентные преимущества транснациональных компаний.....	132
<i>Погребняк А.</i> Развитие постиндустриальной социально-экономической модели: основные характеристики и последствия.....	135
<i>Подус Д.</i> Рынок труда Украины в условиях мировой глобализации.....	138
<i>Полковникова Т.</i> Эластичность спроса и предложения.....	140
<i>Посукан Е.</i> Транснациональные компании: параметры определения и виды.....	143
<i>Прежина Д.</i> Проблема иммиграции во Франции.....	145
<i>Псарьова А.</i> Основні проблеми та перспективи Європейської інтеграції України як вихідця з фундаментальної підвалини цивілізації.....	148
<i>Радько Д.</i> Аналіз інвестиційного клімату Південної Кореї.....	151
<i>Руденко Е.</i> Проблема теневой экономики в Украине.....	155
<i>Sądej G., Superson M.</i> Sytuacja makroekonomiczna gospodarki Finlandii przed i po kryzysie finansowym – wnioski dla współczesnych gospodarek zagrożonych kryzysem.....	157
<i>Сембиева Л., Аликулова Л.</i> Экономическая сущность и роль государственных программ в системе государственного планирования Республики Казахстан.....	168
<i>Сердюк К.</i> Аналіз найбільших сучасних мультинаціональних підприємств.....	174
<i>Солон Д.</i> Меркантилізм як перша економічна школа: етапи становлення.....	176

<i>Стовбун Д.</i> Безработица: современные тенденции в мире и Украине.....	179
<i>Стукалова К.</i> Масштабы транснационалізації світової економіки.....	182
<i>Сьоміч І.</i> Аналіз динаміки показників зовнішнього та внутрішнього боргу України.....	184
<i>Терещук А.</i> Сравнительный анализ по Г. Хофстеде: Украина, Чехия, Польша.....	188
<i>Туребеков Аз.</i> Анализ инвестиционной деятельности пищевой промышленности.....	191
<i>Туребеков Аз.</i> Приоритетные направления повышения эффективности предприятий пищевой промышленности.....	193
<i>Туребеков Ан.</i> Инвестиционная стратегия развития аграрных предприятий.....	196
<i>Туренбеков Ан.</i> Оценка инвестиционной активности сельскохозяйственных предприятий.....	199
<i>Федоровская Е.</i> Траннациональные корпорации: этапы становления и развития.....	202
<i>Федутенко Я.</i> Действие закона убывающей предельной полезности в современном мире.....	204
<i>Фоменко В.</i> Причини переходу від раннього до пізнього етапу меркантилізму.....	205
<i>Халилов К.</i> Сущность и фазы экономического цикла.....	208
<i>Шевельок А.</i> Вплив тіньової економіки на економіку України... ..	210
<i>Шеверёва А.</i> SWOT-анализ ТНК.....	213
<i>Шрам О.</i> Монополия и монополия: сходства и различия.....	215
<i>Yalozha O.</i> Public relations as a mechanism of manipulation.....	218

A. Alibekova

L.N. Gumilyov Eurasian National University, Astana (Nur-Sultan)

ANALYSIS OF FINANCIAL FLOWS IN THE SYSTEM OF INTER-BUDGETARY RELATION OF THE REPUBLIC OF KAZAKHSTAN

In accordance with the legislation of the Republic of Kazakhstan, inter-budget relations are called between higher and lower budgets in the budget process.

Since the system of inter-budgetary regulation provides for the redistribution of funds among budgets of all levels, overlapping budget flows are also inevitable. Within the framework of inter-budgetary relations, two streams of budget resources are considered: an "ascending" cash flow that forms the revenues of the Republican budget, and a "descending" one that provides additional revenues to local budgets.

The mechanisms for creating an "upward" flow are determined by budget legislation by clearly delineating revenue sources among the budgets of different levels of the budget system, thereby securing a unified distribution of revenues between the Republican budget, regional budgets (budgets of the city of Republican significance and the capital) and district budgets (budgets of cities of regional significance).

The "top-down" flow represents gratuitous transfers allocated from the national budget and distributed among the regions in the form of targeted transfers, transfers of a General nature based on the use of formalized or partially formalized distribution mechanisms.

The policy of forced regional development undertaken by the Government of the Republic of Kazakhstan in recent decades has led to a steady trend of increasing the flow of funds to the regions in the form of Republican transfers.

In 2018, 2 338.7 billion tenge was transferred from the Republican budget to the regions, including: target current transfers - 298.9 billion tenge (12.8%); target development transfers - 466.4 billion tenge (20%); subventions - 1,573.3 billion tenge (67.2%) (Table 1).

In 2018, targeted current transfers and targeted development transfers decreased by 150.3 billion tenge and 87.3 billion tenge, respectively, against the background of an increase in the volume of subventions by 85 billion tenge. At the same time, there is a positive trend of outpacing the reduction of targeted current transfers. The received target transfers were executed for 763.9 billion tenge or 99.8%.

Table 1
Transfers from the national budget, billion tenge

	Transfers from the national budget		Targeted current transfers		Target transfers on development		Subventions	
	Apportionment	Executions.	Apportionment	Executions	Apportionment	Executions	Apportionment.	Executions
Akmolinsk	142,7	142,7	22,2	22,2	16,5	16,4	104,0	104,0
Aktobe	100,0	100,0	12,7	12,7	31,0	31,0	56,3	56,3
Almaty	208,7	208,7	22,8	22,8	29,9	29,9	156,0	156,0
Atyrau	17,1	17,1	5,9	5,9	11,2	11,2	0,0	0,0
WKO	74,8	74,8	12,5	12,5	11,5	11,5	50,9	50,9
Zhambyl	192,9	192,9	16,0	16,0	18,9	18,9	158,0	158,0
Karaganda	139,6	138,7	17,6	17,6	18,2	17,2	103,9	103,9
Kostanay	148,5	148,5	14,6	14,6	24,9	24,9	109,0	109,0
Kyzylorda	174,8	174,8	14,2	14,2	23,5	23,4	137,1	137,1
Mangistau	22,4	22,4	6,4	6,4	16,0	16,0	0,0	0,0
Pavlodar	96,2	96,2	15,7	15,7	33,7	33,7	46,8	46,8
North Kazakhstan region	130,9	130,8	24,9	24,8	10,3	10,2	95,7	95,7
Turkistan	453,1	453,1	34,6	34,6	26,1	26,1	392,4	392,4
Shymkent	29,1	29,1	21,2	21,2	7,9	7,9	0,0	0,0
EKR	206,3	206,2	16,7	16,7	26,4	26,4	163,2	163,2
Nur-Sultan	134,1	134,0	27,6	27,6	106,5	106,4	0,0	0,0
Almaty	67,3	67,3	13,4	13,4	53,9	53,9	0,0	0,0
Total:	2 338,7	2 337,3	298,9	298,8	466,4	465,2	1 573,3	1 573,3

Source: Ministry of Finance.

Non-fulfillment at the local level amounted to 1.4 billion tenge, of which budget savings - 268.4 million tenge. Regions have not mastered 1.15 billion tenge, which is 3.4 times less than the non-development for the same period of the previous reporting year (in 2017-3.9 billion tenge).

In turn, a significant increase in budget withdrawals reduces the resources of dynamically developing administrative-territorial units and reduces incentives for the development of the regions' own tax base that receive guaranteed amounts of transfers.

Table 2

The ratio of budget withdrawals to targeted transfers in donor region billion tenge

Regions	Budget exemptions				Targeted transfers				CT to BI, %
	2016	2017	2018	Bcero	2016	2017	2018	Bcero	
Atyrau	73,2	93,1	98,1	264,4	44,6	27,4	17,1	71,9	27,2
Mangistau	25,7	29,0	31,3	86,0	44,5	36,4	22,4	103,3	120,2
Nur-Sultan	17,3	19,5	20,5	57,3	165,7	223,4	134,0	523,2	913,7
Almaty	97,7	95,2	102,9	295,8	147,8	96,8	67,3	311,9	105,4

Source: Ministry of Finance.

The analysis of the financial stability of the regions showed that in the Republic as a whole, there is an increase in the share of own revenues in local budgets, which at the end of 2018 formed an average of 48.2% compared to 45.8% in 2017.

Transfers of a General nature are allocated to cover the budget deficit, in cases of lack of own tax revenues, in order to achieve a uniform level of public services to the population. However, due to the difference in population size, the level of urbanization in the region, climate conditions, etc., different levels of expenditure are necessary to achieve the same results. Accordingly, as such, the amounts of subventions and withdrawals without reference to other indicators do not objectively characterize the alignment system.

The impact of transfers on reducing inter-regional budget inequality, which is manifested in different levels of budget revenues and expenditures, remains important in considering the dynamics of subventions and withdrawals.

In view of the lack of objective indicators of budget security and methods for assessing budget inequality, the researchers proceed from the premise that the level of expenditures of local budgets is primarily determined from the projected volume of budget revenues, respectively,

local budget revenues, given per capita, are the main criterion for assessing interregional budget inequality .

One of the main criteria that can be used to judge the effectiveness of the policy in the sphere of inter-budgetary relations is the convergence of the level of socio-economic development and the level of basic social services that the state provides to its citizens throughout the country.

In the context of strengthening the role of local governments and implementing a policy of territorial alignment, the importance of objective assessments of the regions ' revenue opportunities and their financial self-sufficiency increases significantly. In addition, the main direction of improving the efficiency of inter-budgetary relations should be to strengthen the motivation of regions to develop their own tax base.

Scientific Supervision by L.M. Sembiyeva, Doctor of Economics, Full Professor

В. Аносова

Університет імені Альфреда Нобеля, м. Дніпро

ЗМІСТ, ФУНКЦІЇ І РЕЗУЛЬТАТИ ВИРОБНИЧОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ФІРМИ

Фірма – це комерційна організація, що набуває (і яка орендує) фактори виробництва з метою створення і продажу благ і отримання на цій основі прибутку. На підприємстві здійснюється виробництво продукції, відбувається безпосередній зв'язок робітника з засобами виробництва. Підприємство самостійно розпоряджається своєю продукцією, одержаним прибутком, що залишається в його розпорядженні після оплати податків і інших обов'язкових платежів. Основною фігурою на підприємстві виступає підприємець. Статус підприємця (бізнесмена) набувається шляхом державної реєстрації підприємства. При цьому суб'єктом підприємницької діяльності може бути як окремих громадянин, так і об'єднання громадян [1].

Підприємство виконує економічні та соціальні функції. До економічних функцій належать: організаційна, мобілізаційна, творча та соціальна.

Організаційна функція полягає в тому, що підприємець бере на себе функцію організації виробництва і збуту товарів, а також досліджують ринок. Звичайно, підприємці знаходять здібних та талановитих людей, які здатні максимально ефективно керувати фірмою та її підрозділами, але принципові рішення приймають самі [2].

Мобілізаційна функція має на увазі, що підприємство мобілізує капітал, трудові та інші ресурси для їх виробничого використання, тобто купує сировину, матеріали, напівфабрикати, орендує землю, приміщення, наймає робочу силу. Прагнення підприємця одержати максимальний прибуток спонукає його до постійного пошуку додаткових ресурсів. Прикладом цього є використання запущених підвальних та напівпідвальних приміщень, підземних переходів для розміщення магазинів, кіосків та інше [2].

Творча функція полягає в постійному вдосконаленні організації підприємцем. Прагнення одержати максимальний прибуток і конкуренція не дають можливості підприємцеві зупинитися на досягнутому, навіть на найвищому рівні організації виробництва. Він постійно прагне вдосконалювати виробництво, упроваджувати нові досягнення наукової творчості [2].

Соціальна функція підприємства полягає в поліпшенні умов праці та відпочинку працівників, створенні сприятливого психологічного клімату в колективі, наданні допомоги та підтримки працівникам підприємства і членам їх сімей та у благодійницькій діяльності [2].

Що стосовно фінансових результатів, то, це співставлення регламентованих податковим законодавством валових доходів і валових витрат. Перевищення валових доходів над валовими витратами становить прибуток, зворотнє явище характеризує збиток. Отже, фінансовими результатами діяльності суб'єктів підприємництва є прибуток або збиток. Діяльність підприємств у сфері фінансових результатів спрямована на забезпечення отримання прибутку та його оптимальний розподіл і використання, а за наявності збитків - на встановлення їх причин та джерел покриття [3].

Розглянемо детальніше фінансові результати підприємницької діяльності та їх класифікацію. За значенням підсумкового результату господарювання розрізняють позитивний результат (прибуток) та негативний результат (збиток). Що стосується видів діяльності, то виділяють результат від звичайної діяльності та результат від надзвичайних подій. У розрізі звичайної діяльності виділяють фінансовий результат від операційної діяльності та не операційної діяльності. Прибуток від операційної діяльності є результатом виробничої або комерційної діяльності, тобто основної для даного підприємства. Що стосується фінансових результатів від не операційної діяльності, то це результати від фінансових інвестицій, які не є складовою частиною еквівалентів грошових коштів, тобто від

інвестування в акції, облигації. А також, залежно від формування та розподілу розрізняють декілька видів прибутку:

- валовий;
- від операційної діяльності;
- від звичайної діяльності та оподаткування;
- від звичайної діяльності після оподаткування;
- чистий [3].

Отже, фірма – це економічна одиниця, яка самостійно приймає рішення, реально використовує фактори виробництва для виготовлення та продажу продукції та прагне до максимального прибутку.

Список використаних джерел

1. Виробнича діяльність підприємства: мета та завдання [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ru.osvita.ua/vnz/reports/econom_pidpr/20893/ – вільний. Мова укр.

2. Функції підприємства [Електронний ресурс]. – Режим доступу:

https://pidruchniki.com/15660212/politekonomiya/funktsiyi_pidpriyemstva_organizatsiya_protsehu_virobnitstva – вільний. Мова укр.

3. Фінансові результати виробничої діяльності підприємства [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://pidruchniki.com/1800010264751/ekonomika/finansovi_rezultati_diyalnosti_pidpriyemstva – вільний. Мова укр.

*Науковий керівник: О.А. Задоя, кандидат економічних наук,
доцент*

І. Антоненко

Університет імені Альфреда Нобеля, м. Дніпро

ЧОМУ Ж РЕАЛЬНІ НАСЛІДКИ «ПЕРЕБУДОВИ» ВИЯВИЛИСЯ НЕГАТИВНИМИ ДЛЯ УКРАЇНИ?

Економіка Української СРСР була однією з найбільш потужних економічних комплексів у складі тодішнього складу Радянського Союзу. Проводився великий випуск такої продукції як: чорна металургія, машинобудування та хімічна промисловість. Велику роль відіграв аграрно-промисловий комплекс, зокрема, експорт сільськогосподарської продукції. Також значно зросло вироблення електроенергії.

У 1960-х рр. темпи економічного зростання становили 6-7%, а з 1980-х рр. впали до 2-3%. Саме це гальмування продемонструвало необхідність впровадження нових реформ. З приходом до влади М. Горбачова був проголошений курс на «прискорення», але досить швидко його змінили на термін «перебудова». Через наукову невідповідність «перебудова» перетворилася на політико-ідеологічний захід зовсім без будь-якої усвідомленої програми дій за реальної трансформації економічних відносин. Це послугувало посиленню негативних тенденцій для економіки Української ССР. Найбільш на економіку вплинули такі заходи, як:

1. «Початок трансформації відносин власності». Відразу ж після прийняття цього заходу був проголошений курс на демократизацію. Це стало причиною активізації кооперативного руху з середини 1980-х рр. та він значно посилювався кінцю 1980-х рр. ці кооперативи створювали люди, які отримували «приховані» доходи та легалізували їх. У 1960-х рр. обсяг тіньового сектору становив приблизно 3-5%, а через таку легалізацію зріс до 15-20%. Не дивлячись на те, що нормальний рівень тіньової економіки для країни не повинен перевищувати 10% від ВВП країни, через те, що саме такий рівень не шкодить державі, а навпаки, допомагає пережити економічні проблеми з мінімальними витратами.

2. Антиалкогольна програма. Однією з головних проблем в СРСР, що поглиблювалась із часом, було пияцтво. Тому у травні 1985 року був прийнятий «сухий закон». Почала активно працювати міліція, громадськість та комісія з боротьби з алкоголізмом та пияцтвом на всіх рівнях. У 4 рази зменшилась кількість магазинів, які продавали горілку, за 2 роки виробництво горілки зменшилось майже у 2,5 рази та третю частину плодоносного винограду, взагалі, було вирубано. Більша частина населення вкрай негативно сприйняла «сухий закон». Через це розпочалося кустарне самогонваріння та підпільне виробництво на державних підприємствах заповнило пусту нішу. Небачених масштабів досяг чорний ринок, бо алкоголіки почали вживати спиртовмісні сурогати з підпільних підприємств. За рахунок високих цін на спиртне вдавалося не тільки дотувати ціни на молоко, хліб, цукор та інші продукти споживання, але й приблизно 25% надходжень до державного бюджету надходили від роздрібною торгівлі алкогольними напоями. Такі надходження відбувались тільки до 1985 року, через антиалкогольну політику вони не були компенсовані, бюджет до кінця 1986 року занепав.

Також великий вплив на економіку України мала загальна економічна криза, яка охопила Радянський Союз, розпад цілісного економічного комплексу. Під час проголошення незалежності, економіка України була деформована через те, що 95% підприємств підпорядковувались Москві, приблизно 80% загального виробництва не мало завершеного технологічного циклу та лише 28% підприємств випускали товари народного споживання, екстенсивний шлях розвитку, науково-технічна та технологічна відсталість (заміни вимагали 40% устаткування та машин), низька конкурентоспроможність.

Дуже ускладнила положення аварія на Чорнобильській АЕС, ліквідація наслідків якої потребувала значних витрат та зусиль. За наявними даними, і для України, і для Білорусі загальні економічні витрати за 30 років після аварії на ЧАЕС становлять більше 200 млрд. доларів. І це не тільки неймовірні витрати, а й великий удар для сільськогосподарських угідь, води та міста загалом.

Отже, звичайно, була необхідність реформування «застійної» економіки, але реформи повинні не тільки допомогти позбутися від старої системи суспільних відносин, але й подувати нову. Результатом «перебудови» став тільки демонтаж системи державного управління економікою та руйнування суспільних інститутів. Через антиалкогольну політику держава зазнала не тільки великих збитків, а й відбулося посилення підпільного виробництва спирту. У кінці 1980-х рр., після проголошення курсу на демократизацію, значно посилювався кооперативний рух, який створювали люди, що отримували «приховані» доходи та рівень тіньової економіки зріс більше ніж у 3-4 рази, порівняно 1960-ми рр. Погіршила ситуацію аварія на Чорнобильській АЕС, адже це не тільки великі збитки для держави, але й удар на екологію в цілому.

Науковий керівник: Е.М. Лимонова, кандидат економічних наук, доцент

М. Арутюнянц
Університет імені Альфреда Нобеля, м. Дніпро

ПРОБЛЕМА ФОНДОВОГО РИНКУ УКРАЇНИ

Правильне і ефективне функціонування фондового ринку завжди приносить значне зростання економіки. Але Україна зіткнулася не з однією проблемою, пов'язаною з падінням фондового ринку.

Проблема фондового ринку є однією з найпопулярніших макроекономічних проблем України, бо це є загрозою для економічної та політичної рівноваги на Україні. До 2008 року Україна і не думала про проблеми фондового ринку, а навпаки показувала велике зростання у цій сфері. Але це тривало не довго. Ситуацію погіршили кризи 2008–2009 і 2014–2015 років. Після цього не могло бути мови про вдалі покупки акцій та цінних паперів. Надалі стало ясно, що після такого провалу, ситуація з фондовим ринком буде поганою ще багато років [1].

На нашу думку, є дуже багато причин, які сприяють такій ситуації на фондовому ринку і таким негативним підсумками торгів на українській біржі. Це такі проблеми як: велика залежність від зовнішніх майданчиків, великий оберт непотрібних цінних паперів, сильний контроль валюти, погана оснащеність, а також недостатній розвиток в цілому. Також, одним з важливих чинників, що впливають на зниження зростання біржі, є те, що громадяни нашої країни в цілому мало знають про те, що таке фондові ринки, і що в них можна вкладати гроші. Згодом, ця проблема стала менш актуальною, але вона все ще прогресуючою.

Обсяг торгів на фондовій біржі в 2014 році становив 7 183 157 328 грн, а кількість угод налічувало в розмірі 337 196. Обсяг торгів на фондовому ринку за 2015 рік зменшився, порівнюючи з 2014, на 40% і налічував 4 317 723 855 грн, а кількість угод, які були укладені на біржі, становили 205 033. Станом на 2016 рік, обсяг зменшився в два рази і склав 2 189 751 250 грн. Кількість угод, укладених на біржі, теж скоротилася. А ось в 2017 році, обсяг торгів на фондовій біржі значно збільшився і склав 10 229 939 359 грн, але при цьому, кількість угод скоротилася і склала 91 332. Таблицю об'ємів торгів та кількості угод на фондовому ринку можемо подивитися нижче (табл.1).

З роками, після кризи, обсяг торгів збільшувався, але привести фондовий ринок в нормальний стан Україні все ще не вдалося. Ми вважаємо, що хоч не за маленький час, але ми можемо реанімувати Український фондовий ринок. Потрібно розвивати підприємницькою діяльністю на фондовому ринку. Покращувати інвестиційне положення країни завдяки збільшенню і вдосконаленню інфраструктури. Велику роль відіграє те, що у нас немає підтримки для діяльності учасників ринку, тому потрібно створювати нормативно-правові основи діяльності на біржі. Так само потрібно позбавлятися від непотрібних цінних паперів, адже на даний момент, їх кількість становить набагато більше, ніж хороших емітентів. Дивлячись на це, інвестори бачать

велику нестійкість і не ефективну керованість ринком. В рази підвищити рівень ліквідності, завдяки чому, ринок не буде втрачати великі компанії, що залучають капітал на українських біржах [3]. Потрібно зробити ряд дій для того, щоб виводити фінансові інструменти з-за кордону стало простіше, залучаючи до цього заводи цінних паперів з-за кордону.

Таблиця 1

Таблиця обсягу торгів та кількості угод на фондовому ринку з 2014 по 2017 рр. [2]

Рік	Обсяг торгів (грн)	Кількість угод
2014	7 183 157 328	337 196
2015	4 317 723 855	205 033
2016	2 189 751 250	111027
2017	10 229 939 358	91 332

Роблячи висновки, ми можемо зрозуміти, що хоч Україні і досить складно вибратися з не дуже гарного положення фондового ринку, але можливо. Це займе не мало часу і сил. В цілому потрібно вивчити проблему, подивитися які у нас є можливості, застосовувати всі дії для підняття ринку з колін, не зупинятися на досягнутому і рухатися вперед.

Список використаних джерел

1. ФДК [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://fdk.net.ua/article/fondovyyu-rynok-bez-yavnyh-perspektyv-no-s-normativnoy-bazoy> – вільний. Мова рос.
2. Українська біржа [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.uх.ua/ru/> – вільний. Мова укр.
3. Киктенко О.В. Совершенствование условий государственного регулирования на фондовом рынке украины [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://cyberleninka.ru/article/n/sovershenstvovanie-usloviy-gosudarstvennogo-regulirovaniya-na-fondovom-rynke-ukrainy/viewer> – вільний. Мова рос.

Науковий керівник: Е.М. Лимонова, кандидат економічних наук, доцент

ПРИЧИНЫ КОРЫСТНОГО ИСПОЛЬЗОВАНИЯ РЕФОРМ 1980-х КРИМИНАЛЬНЫМИ ЭЛЕМЕНТАМИ

В международной социальной практике категория «организованная преступность» – это сплочённая масса криминальных элементов или групп лиц. Примерно к концу 80-х гг. XX века, начали активно формироваться заметные преступные образования, в которых утвердилась четкая и сложная иерархическая структура, с явным выделенным криминальным лидером или группой таких лидеров, которые стали авторитетами, как в самой криминальной группировке, так и во внешней социально-экономической среде. Были разработаны негласные внутренние правила поведения для членов подобных группировок. Так в основу были положены четкие правила: жесткая внутренняя и внешняя иерархия, соблюдение расстояния между разными группировками. Организованные преступные группировки состояли из лиц, которые отсидели определенные тюремные сроки, лица активно занимавшиеся спортом или выходцы из мира спорта. Это часто приводило к конфликтам и непониманию, особенно в вопросах лидерства и распределения власти [1]. Особые роли в организованной преступной иерархии стали занимать образованные группировки по национальному признаку, иначе говоря «этнические группировки».

Данную проблематику сформировали не только экономические вызовы и аспекты. Мы часто можем наблюдать процесс «экономизации» преступности, а именно, все выражается в том, что главная причина роста уровня преступности — это проблемы или перекосы в экономике (например, ошибки и просчеты в массовой приватизации, ошибки экономической политики государства, которые приводят к решению ряда граждан заняться криминальными схемами и вопросами). Как показывает практика, экономические предпосылки в аспекте криминализации общества играют важную роль. Данная социальная проблема сформировалась как результат действия не отдельной группы факторов, а в результате системных изменений, которые охватывают все области общественной жизни. Так если говорить именно про причины этого общественного эффекта, то мы должны упомянуть фактор динамики уровня преступности в стране и влияние кардинальных изменений в социальной, экономической и политической сферах. По-другому, это означает, что кризисные

процессы в хозяйственно-экономической области, рост социально-политической нестабильности, появление в стране этно-региональных конфликтов, приводит к росту криминализации общества, именно это и произошло в 80 - 90-х гг. XX вв. [2].

Говоря об экономическом влиянии, хочется обратить внимание на плановую экономику. Известно, что она управлялась на самом деле не столько планом, сколько "механизмами согласований" [3]. Такие механизмы были теневыми, но они имели неоднозначный смысл. Чтобы обеспечить стабильную и качественную работу предприятий собственники становились на путь теневых сделок. В основном это было строительство или перевод предприятия на новую технологию. Чтобы достать дефицитный материалы и оборудование или обойти запреты органов власти, мешающие решать какие-то производственные вопросы, они шли на сговор с "теневыми" посредниками. Чаще всего в условиях административно-командной системы это невозможно было осуществить без обращения к "чёрному рынку". Поэтому у сильных хозяйственников выработывалась привычка обходить законы и запреты.

Государство и выступало как правонарушитель, чем давало плохой пример гражданам и стимулировало действовать так же. Классический пример – игнорирование государством собственных обязательств по оплате госзаказов крупным промышленным предприятиям. Именно это дало начало кризису неплатежей, который, оказался благоприятной почвой для тотального воровства.

Сама деятельность работников государственных органов имела преступный характер. Органы, которые были созданы для защиты безопасности от преступных группировок, не смогли противостоять натиску криминала. Например, были зафиксированы случаи взяточничества среди работников налоговых служб в обмен на снижение штрафных санкций после проверки работы фирм или на формальный подход к проверкам [3; 4]. Очень часто органы власти принимали участие в криминальном бизнесе, имели выгоду от ограждения криминальных авторитетов от наказаний и обеспечивали их доступ в органы управления.

По итогу мы имеем то, что «государство» в реальности потеряло административные возможности быть надёжным щитом для общества в вопросе противодействия криминальному миру и его разрастанию. Государственная машина слишком слаба для того, чтобы контролировать эту сферу общественной жизни, которая стала

активізуватися після початку і продовження саме державних ринкових реформ.

Список использованных источников

1. Kristin M. Finklea *Organized Crime in the United States: Trends and Issues for Congress* / M. Kristin // *Analyst in Domestic Security*. – 2010. – December 22. – 28 p.
2. Долгова А.И. Организованная преступность, ее развитие и борьба с ней / А.И. Долгова // Проблемы, дискуссии, предложения; Организованная преступность; Криминологическая Ассоциация. М., 1996. – 462 с
3. Шостко О.Ю. Определение понятия «организованная преступность» в зарубежной криминологии / О.Ю. Шостко // *Вестник Акад. прав.наук Украины*. – 2006. – № 1 (44). – С. 180–191.
4. Федосов Е.В. Узагальнена класифікація організованих злочинних угруповань / Е.В. Федосов // *Боротьба з організованою злочинністю і корупцією (теорія і практика)*. – 2013. – № 1. – С. 93–102.

*Научный руководитель: Э.Н. Лимонова, кандидат
экономических наук, доцент*

М. Барабанчик

Університет імені Альфреда Нобеля, м. Дніпро

ТЕОРІЯ МОНОПОЛІЇ ТА ПРОБЛЕМА РИНКОВОЇ ВЛАДИ

Основою сучасних напрямків економічного лібералізму, як відомо, утворює маржиналізм, який склався в останній третині ХІХ ст. внаслідок величезного прогресу в науці, особливо її природних і гуманітарних галузях, і в економіці, набирала ознаки монополістичного типу господарювання.

У певному сенсі, маржиналізм з'явився переоцінкою цінностей класичної політичної економії. Завдяки цьому напрямку економічної думки «економіка вперше стала наукою, яка вивчає взаємозв'язок між даними цілями і обмеженими засобами, що мають альтернативні можливості використання», як зазначив Блауг [1, с. 7].

Вагомий внесок у становлення нового напрямку економічної теорії внесли А. Маршалл, Дж. Б. Кларк і В. Парето, кожен з яких, залишаючись прихильником граничного аналізу в дусі австрійської школи, зробив все можливе для подолання її слабкостей і наближення маржинального інструментарію до потреб підприємницької практики.

Замінивши каузальний підхід функціональним, маржиналісти другої хвилі практично вивели з поля зору економічної теорії проблему первинності або вторинності сфер виробництва і споживання. Вони об'єднали обидві ці сфери в єдиний об'єкт аналізу, застосувавши до нього обидві теорії вартості: граничних витрат і граничної корисності.

Альфред Маршалл був англійський економіст, один з основоположників неокласичного напрямку в економічній науці, який розробляв відповідні концепції, напрямки вдосконалення щодо ринку економіки. У концепції Маршалла головну роль відіграють ціни. Ціна - це свого роду магніт, який притягує до себе всі складові механізму попиту і пропозиції. В кінцевому рахунку, можна сказати, що цей учений розглядає ціну як головного регулятора відносин виробництва і обміну, часто ігноруючи вплив на цей регулятор таких незалежних факторів, як витрати, зайнятість, доходи тощо. Маршалл намагається подолати цей недолік, наводячи численні приклади з практики, але, тим не менше, йому не вдається повною мірою уникнути схематизації і відриву теорії від практики [2, с. 12–13].

Цей відрив спостерігається і в такому важливому питанні, як роль монополії в ринковій економіці. Адже з точки зору Маршалла, головним фактором, що впливає на формування цін, є конкуренція. Відхилення ж від умов досконалої конкуренції він розглядає, скоріше, як виняток з правил.

Звичайно, в концепціях лібералізму є своя частка істини. Адже, справді, поняття «чистої монополії» зазвичай розуміється як абстракція. Навіть повна відсутність конкурентів всередині країни не означає їх відсутність за її рубежами. Тому «чисту монополію» в умовах інтернаціоналізації та глобалізації світового господарства можна уявити собі, скоріше, тільки теоретично. Крім того, не слід змішувати «чисту монополію» з монопольною владою, яка виникає в тих випадках, коли фірма має можливість впливати на ціну і підвищувати прибуток, обмежуючи обсяги виробництва. Це відбувається, як правило, на тих ринках, де діють так звані «природні монополії» [3, с. 322–323].

Таким чином, більшість сучасних економістів не до кінця згодні з оцінкою феномена монополії, яку дає А. Маршалл та інші неокласики. Вони вказують тому, по крайній мері, три причини, за якими монополія негативно впливає на ефективність суспільного виробництва.

По-перше, обсяг виробництва, який максимізує прибуток монополіста, все ж нижче, ніж в умовах досконалої конкуренції, а ціна

при цьому – вище. З цієї причини має місце не використовуються до кінця ресурси і виробництво необхідної суспільству продукції.

По-друге, у монополіста в силу винятковості його положення на ринку слабшають стимули впроваджувати досягнення науково-технічного прогресу, оскільки зниження витрат, гнучкість виробничої програми не є для нього питаннями виживання.

По-третє, монополії, прагнучи зберігати свою владу над ринком, створюють штучні бар'єри для вступу нових фірм у монополізовані галузі, а це робить стримуючий вплив на зростання економічної ефективності народного господарства. В силу цих причин у всіх країнах з ринковою економікою діють національні системи антимонопольного законодавства, які мають на меті не ліквідацію монополій, а обмеження монопольної влади і контроль над нею.

Список використаних джерел

1. Авдашева С.Б. Конкурентная политика: состав, структура, система / С.Б. Авдашева, А.Е. Шаститко // Современная конкуренция.– 2010.– №1. – С. 5–20.

2. Филюк Г.М. Конкуренція і монополія в епоху глобалізації: Монографія. – Житомир: Вид-во ЖДУ ім. І. Франка, 2009. – 404 с. – С. 12–14;

3. Кучуков Р.А. Экономическая теория: учебник / Р.А. Кучуков. – М: Экономика, 2007.– 520 с.

*Науковий керівник: О.А. Задоя, кандидат економічних наук,
доцент*

П. Бараннік

Університет імені Альфреда Нобеля, м. Дніпро

РИНОК ВАЛЮТИ: ОЗНАКИ РИНКУ ДОСКОНАЛОЇ КОНКУРЕНЦІЇ ТА МОЖЛИВІСТЬ МОНОПОЛІЇ

Ринок валюти – це ринкова система, де гроші, які належать одній країні, використовують для купівлі валюти в іншій країні. Він є невід'ємною частиною міжнародної валютної системи. Сучасний валютний ринок служить системою організаційних й економічних відносин, яка дозволяє учасникам проводити міжнародні розрахунки щодо валютних операцій, надання послуг, зовнішньої торгівлі, інвестицій та інших дій, які передбачають використання іноземних валют. На ринку валюти здійснюються дії з приводу туризму, робочої сили, міграції капіталів, страхування валютних ризиків й валютного

втручання, які потребують використання валюти інших країн. Головними суб'єктами ринку валюти є транснаціональні банки. Роль інтернаціональних валют на ринку залежить від міждержавних економічних зв'язків. Найбільше використовуються долари США, євро та англійські фунти стерлінгів [1].

Досконала конкуренція - ідеальний тип конкуренції, який дозволяє на ринку рівне функціонування продавців і покупців з рівними правами та можливостями. Вона відноситься до основних типів ринкових структур та має наступні ознаки:

1. **Кількість суб'єктів на ринку** – на ринку багато дрібних продавців та покупців, тому здійснення продажу або покупки малі в порівнянні з сукупним обсягом ринку.

2. **Гомогенність продукції** – це означає, що продукція конкуруючих фірм однорідна, тобто їх продукція сприймається покупцем, як аналог чогось. Через байдужість покупця який товар споживати, немає приводу для нецінової конкуренції.

3. **Контроль над ціною не є можливим** – за досконалої конкуренції суб'єкти ринку не в змозі впливати на ціноутворення. Тобто якщо продавець встановлює вищу ціну на його товар, покупці переходять до його конкурентів, з нижчою ціною на товар. Якщо продавець встановить ціну нижче прийнятого, то це приведе к порушенню вільної конкуренції та незадоволення потреб споживачів. На зовсім конкурентному ринку споживачі погоджуються з ціною й приймають її за необхідність.

4. **Відсутність складнощів при вході на ринок та виходу з нього** - немає перешкод щодо вільного входження нових фірм на ринок, а існуючих для його залишення.

5. **Поінформованість суб'єктів ринку про його будній стан** - інформація про ціни, попит й пропозицію товарів, технології, доступна для всіх [2].

Валютна монополія дає можливість контролю над використанням валютних коштів. Монополія - це окремі підприємства, товариства, які виробляють певну продукцію й займають монопольне становище на ринку, впливають на ціноутворення на ринку й отримують більші монопольні прибутки. Існують три види монополії:

1. **Природна** – є наслідком об'єктивних причин. Така монополія є дійсною, коли одне чи декілька підприємств задовольняють попит на певний товар чи послугу.

2. **Адміністративна** – виникає внаслідок надання державою окремим підприємствам права на заняття певного типу діяльності.

3. **Економічна** – виникає на основі господарського розвитку. Коли підприємці утримують монополістичне становище завдяки розвитку підприємства, об'єднанні або поглинанні банкрутів.

Причини виникнення монополії пов'язують із змінами в технологічному розвитку виробництва. Через концентрацію виробництва підприємства укладають між собою угоду, об'єднують капітал [3].

У сучасному світі ринок має різноманітні галузі. Є галузі, які відрізняються між собою, а є навпаки дуже схожі. Економісти виділяють чотири типи ринкових структур: чисту монополію, досконалу конкуренцію, монополістичну конкуренцію й олігополію. Ринкова система має назву досконалої конкуренції, якщо ніхто із продавців не може впливати на ціну, що є спільним з ринком валюти, де бере участь велика кількість незалежно діючих продавців, внаслідок чого відсутній контроль над ціною, також спільний показник – відсутність нецінової конкуренції та не існування перешкод щодо вступу і виходу з галузі. Через це ринок валюти часто зустрічається як приклад досконалої конкуренції [4]. Але з огляду на те, що держава як регулятор, впливає за допомогою різноманітних інструментів (операції на відкритому ринку, валютні інтервенції, в деяких випадках жорстке встановлення валютного коридору та ін.) на ціноутворення на валютному ринку, цей ринок не відповідає всім ознакам ринку досконалої конкуренції. Ринок валюти й ринок чистої монополії є повністю протилежні одне до одного. Головною відмінністю між цими ринками є те, що на ринку чистої монополії діє лише один виробник певної продукції. Також виготовлений товар не має ніяких замінників, монополіст сам встановлює ціну на його товар й є деякі бар'єри для вступу в галузь, а саме: масштаби виробництва, легальні перешкоди, власність на ресурси, недобросовісна конкуренція [5]. Але в сучасному світі трапляються держави, в яких монополієне право на обмін валюти законодавчо закріплене за державою. В таких країнах валютні операції жорстко регулюються державою і валюта не може бути предметом ринкових торгів. Зазвичай це країни, які мають неконвертовану національну валюту, наприклад Куба. Але для розвитку національної економіки в сучасному глобальному світі такий підхід не є конструктивним.

Список використаних джерел

1. Ринок валюти [Електронний ресурс]. – Режим доступу:<https://uk.wikipedia.org/wiki/%D0%92%D0%B0%D0%BB%D1>

%8E%D1%82%D0%BD%D0%B8%D0%B9_%D1%80%D0%B8%D0%BD%D0%BE%D0%BA – вільний. Мова укр.

2. Досконала конкуренція [Електронний ресурс]. – Режим доступу:https://studme.com.ua/16860207/politekonomiya/sovershennaya_konkurenciya.htm – вільний. Мова укр.

3. Монополія. Чиста монополія [Електронний ресурс]. – Режим доступу:https://pidruchniki.com/1595021039951/politekonomiya/klasifikatsiya_monopolii – вільний. Мова укр.

4. Зв'язок ринку досконалої конкуренції та ринку валюти [Електронний ресурс]. – Режим доступу:<https://economics.studio/ekonomicheskaya-teoriya/rinok-doskonaloji-konkurenciji-47977.html> – вільний. Мова укр.

5. Ринок валюти та монополії [Електронний ресурс]. – Режим доступу:https://pidruchniki.com/17390919/ekonomika/monopolniy_rinok – вільний. Мова укр.

*Науковий керівник: О.А. Задоя, кандидат економічних наук,
доцент*

Ю. Бараннік
Університет імені Альфреда Нобеля, м. Дніпро

ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ НОВИХ ПІДПРИЄМСТВ В ІТАЛІЇ

Італія – високорозвинена країна індустриально-аграрного типу. Вона входить до сімки найрозвинутіших країн світу за обсягом промислового виробництва на межі ХХ – ХХІ ст. На сьогодні, країна займає шосте місце в світі за рівнем економічного розвитку.

Однією з особливостей Італії є домінуюче положення в її економічній структурі малих та середніх підприємств. Так, на сьогодні, 99% бізнесу належить саме малим та середнім підприємствам. За останніми даними Istat, їх нараховується 4,3 млн [1], більшість з яких входять до ряду «сімейних». Відомо, що малий та середній бізнес характеризуються своєю мобільністю, динамічністю, стимулюванням економічного розвитку країни та ринкової економіки, створенням додаткових робочих місць і послабленням монополізму, розвитком інновацій. Питання інноваційного розвитку в Італії, на сьогодні, є певною проблемою в її економічній структурі. Недостатність обсягів капіталовкладень в НДДКР у виробництві наукоємної та технологічно складної продукції змушує державу вести політику підтримки суб'єктів

малого та середнього бізнесу з виконанням форм та методів, що враховують потреби європейської економічної інтеграції.

Допомога даної форми бізнесу від держави здійснюється шляхом: надання прямої фінансової допомоги, фінансування високо ризикованого бізнесу з метою розвитку інновацій, вигідним кредитуванням на пільгових умовах, спроможним розвитком вторинного ринку цінних паперів, зменшенням ставок оподаткування на виплати дивідендів, відсотків і т.д.

Так, у 1991 р. Італія прийняла Закон «Про заходи сприяння розвитку малого та середнього підприємництва», який передбачає фінансування інноваційних програм підприємств місцевими органами влади. Законодавча база Італії постійно вдосконалюється, що дає можливість малому та середньому бізнесу отримувати певні переваги, такі як субсидії, субвенції та різні види пільг.

Звісно, фінансова допомога від держави не завжди є достатньою для повноцінної діяльності малого та середнього бізнесу. Як правило, найчастіше підприємці використовують послуги кредитування в комерційних банках з метою залучення додаткового капіталу. Проте, як показав досвід, в Італії, незважаючи на низьку річну відсоткову ставку (2,7% в 2018 р.), під час кризи підприємцям дуже складно отримати кредити в банках, тому більшість з них активно знаходять альтернативні шляхи отримання додаткового фінансування, такі як: міні-бонди, злиття та поглинання, продаж акцій підприємства «бізнес ангелам» і т.д. Щоб покращити фінансові відношення між малими підприємствами та банками держава розпочала політику кредитного гарантування.

Складність податкової системи Італії є ще одним фактором від якого потерпає малий та середній бізнес. Так, податковий тягар є одним з найвищих серед країн ЄС. Дійсно, Total Tax Rate (відсоткове співвідношення загального податкового тягаря і прибутку) в Італії для невеликих компаній досягає 68,5%, тоді як у Франції – 65,7%, у Великобританії – 35,8% . Основними податками для підприємців є: податок на прибуток, який також включає в себе податок на приріст капіталу - від 24% до 27,5%; ПДВ – 22%; гербовий збір (стягується в результаті придбання акцій і інших інвестиційних інструментів) – до 1,5%; регіональний податок на виробничу діяльність – 3,9%; податок у джерела (згідно виплат дивідендів, роялті, відсотків і т.д.) – дивіденди та відсотки – 20%; роялті – 30%-70% [2]. У 2014 р. держава запровадила політику пільгового режиму оподаткування. Даний режим дозволяє підприємцям, що надають професійні послуги та власникам

торгових підприємств з річним доходом 65 тис. євро сплачувати єдиний податок в розмірі 15% , або 5% для тих хто відкриває старт-ап. Крім цього, експортні поставки за межі Європи оподатковуються згідно ПДВ за ставкою 0%.

Отже, малий та середній бізнес в Італії є основним драйвером економічному розвитку країни. Продукція «made in Italy» стає конкурентоспроможною на світовому ринку за своєю якістю, проте не за інновацією. Тому, доки в Італії залишатиметься проблема нестачі інновацій, країна буде мати мотив допомагати малим та середнім підприємцям, що, в результаті, підвищить глобальну конкурентоспроможність країни.

Список використаних джерел

1. Економічні показники бізнесу в Італії за даними Istat [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://dati.istat.it/Index.aspx?QueryId=23850&lang=en#> – вільний. Мова англ.

2. Податкова система для підприємців в Італії [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://worldtaxes.ru/nalogi-v-evrope/nalogovaya-sistema-italii/> – вільний. Мова рос.

*Науковий керівник: А.О. Задоя, доктор економічних наук,
професор*

М. Бегларян
Університет імені Альфреда Нобеля, м. Дніпро

ПРОВІДНІ ТЕОРІЇ ЗАРОБІТНОЇ ПЛАТИ

Обрана мною тема дуже актуальна на сьогоднішній день, так як заробітна плата являє собою один з основних факторів соціально-економічного життя кожної країни. Високий рівень заробітної плати може вплинути на економіку в цілому, забезпечуючи високий попит на товари і послуги. Однією з основних причин, через яку людина вибирає собі професію або наймається на роботу безумовно є заробітна плата. Що це таке? Більшість людей на питання, що ви розумієте під цим поняттям, відповідають коротко: "Це плата за виконану роботу". У короткому економічному словнику під цим поняттям розуміється "форма матеріальної винагороди за працю".

У цій роботі визначенні головні та більш поширені теорії заробітної плати двадцятого століття. У ХХ столітті існувало багато теоретиків-мислителів, які вивчали теорії заробітної плати Так чи

інакше всі теорії пов'язані одна з одною, а деякі доповнюють зміст інших (Крива Філіпса і Теорія Раціональних очікувань). Теорії цих мислителів внесли величезний вклад в економіку кожної країни і світу в цілому.

При написанні роботи розглядається матеріал щодо ринку праці, ділових і виробничих відносин, взаємозв'язків заробітної плати та безробіття, грошового обігу. Висвітлюються праці та погляди великих економістів ХХ століття. Їх прізвища досі на слуху лише з однієї причини: вони працювали не на уряд, не на себе, не на заможних олігархів, вони працювали на простий народ та науку. Намагалися допомогти побудувати такий ринок праці, при якому, оптимально комфортно жилося всім, намагалися зменшити безробіття і підвищити заробітну плату. Деякі теорії внесли вклад в сучасну економіку і вплили в неї, деякі зупинилися в самому своєму початку, але корисний будь-який досвід і тому нинішні великі уми, увібравши в себе весь досвід попередників і впроваджуючи щось своє, намагаються все також поліпшити наш світ.

На особливу увагу заслуговує розроблена Адамом Смітом теорія заробітної плати, згідно з якою заробітна плата встановлюється в результаті угоди між підприємцем і робітником. Однак переваги перебувають на боці підприємця, який прагне знижувати рівень заробітної плати до мінімуму в ситуації, коли пропозиція робочої сили перевищує попит на неї і існує конкуренція між робітниками за отримання робочих місць. Крім того, на боці власника засобів виробництва закон, і в конфлікті з робочими він може вдаватися до допомоги держави. А. Сміт у книзі «Дослідження про природу та причини багатства народів» (1776 р.) зазначав, що людина завжди повинна мати можливість існувати своєю працею, і її заробітна плата повинна щонайменше бути достатньою для її існування. Вона навіть у більшості випадків повинна трохи перевищувати цей рівень; у протилежному випадку їй було б неможливо утримувати родину, і раса цих працівників вимерла б після першого покоління. Тому працівник найнижчого розряду повинен заробляти щонайменше вдвічі більш того, що необхідно для його особистого утримання, щоб він міг виховати двох дітей. Д. Рікардо у «Основах політичної економії та оподаткування» продовжив думку А. Сміта, констатувавши, що "природною ціною праці є та, котра необхідна, щоб працівники мали можливість існувати та продовжувати свій рід без збільшення або зменшення його кількості"

Жан-Батіст Сей у «Трактаті з політичної економії» (1803 р.)

вказував, що проста та важка робота може бути виконана всякою людиною, аби тільки вона була живою і здоровою; підтримка життя та здоров'я становить єдину умову, щоб ця робота виконувалася. Тому плата за таку роботу звичайно не піднімається вище того, що потрібно для підтримки життя, а число осіб, які пропонують свою працю, досягає рівня існуючого на них попиту та дуже часто перевищує його, тому що неважко народитися на світ, а важко існувати. Потрібно, щоб у такому промислі робітники одержували заробітну плату трохи вище тієї, яка потрібна для простого існування, тобто не менш того, скільки потрібно, щоб утримувати себе і виховувати дітей.

Томас Мальтус у своєму дослідженні «Досвід про закон народонаселення» (1798 р.) писав, що середня величина оплати праці, встановлена незалежно від обставин людини, незалежно від того, яке б не було число дітей у кожній родині для підтримки чисельності населення на даному рівні, заробітна плата може бути достатня, перевершувати або виявитися недостатньою для їх виховання, дивлячись на те, чи будуть запаси, призначені для оплати праці, перебувати в нерухомому стані, чи будуть вони поступово зменшуватися або збільшуватися.

М.Туган-Барановський вважав заробітну плату часткою робітничого класу в суспільному продукті, яка залежить від продуктивності суспільної праці і соціальної сили робітничого класу. Ойген фон Бем-Баверк звертав увагу на можливість поступок підприємців у частині підвищення розміру заробітної плати під загрозою страйків, організованих профспілками, але відзначав наступний відтік капіталу з галузей з підвищеною зарплатою, заміну живої праці машинною, що в кінцевому підсумку неминуче призведе до зниження зарплати.

Необхідність прямого втручання в регулювання величини і динаміки заробітної плати обґрунтував Дж. М. Кейнс. Щоб уникнути соціальних потрясінь, він запропонував замість зниження зарплати шляхом перегляду колективних угод використати поступове або автоматичне зниження реальної зарплати в результаті зростання цін. Кейнс обґрунтував необхідність політики жорсткої грошової заробітної плати. Його ідеї розвинуті в працях Е. Хансена, Л. Клейна, Д. Робінсона та ін., які запропонували різні методи регулювання заробітної плати і доходів населення, виходячи з визнання активної ролі держави у розподільчих процесах.

У сучасній економічній теорії праця однозначно вважається фактором виробництва, а заробітна плата — ціною використання праці

робітника. Прихильниками цієї концепції є відомі американські економісти П. Самуельсон, В. Нордгауз.

З точки зору відносин розподілу заробітна плата — це грошове вираження частини необхідного продукту, яка надходить в індивідуальне споживання робітникам фірми згідно з кількістю і якістю затраченої ними праці у виробництві.

В підсумку можна відзначити, що на протязі всього розвитку економічної науки вченні займалися трактуванням поняття заробітної плати. Їх підходи трансформувалися та еволюціонували в залежності від розвитку самих економічних відносин. Але всі вони так чи інакше описують взаємодію підприємців та робітників через формування ринку праці враховуючи їх суперечливі позиції. В сучасному світі велику роль в процесі формування заробітної плати відіграють профспілки та держава.

*Науковий керівник: О.А. Задоя, кандидат економічних наук,
доцент*

Э. Бендер
Онлайн-школа английского языка SkyEng, г. Киев

СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ЭКОНОМИК УКРАИНЫ И БЛИЖАЙШИМИ СТРАНАМИ

Степень конкурентоспособности считается синтетическим показателем социально-экономического положения страны, высоты научно-технического развития и производительности экономики в целом. Оценкой степени конкурентоспособности государственных экономик промышленности ряд мировых организаций и исследовательских центров. Самыми востребованными считаются и ежегодные отчеты Всемирного экономического форума (ВЭФ), представляющие рейтинги государств по уровню конкурентоспособности. Эти отчеты облегчают понимание уровня конкурентоспособности государства в сравнении с другими странами, а также помогают прогнозировать и находить зоны роста национальной макроэкономики.

ВЭФ ежегодно публикует доклад о мировой конкурентоспособности, интегральная оценка в 2019 г. подсчитана для 141 государства. Для оценки конкурентоспособности экономики каждой из них применялись развернутые статистические показатели за 2018 г., в совокупности с итогами выборочного опроса более 14 тыс. менеджеров крупных компаний (в Украине свыше 100) [1].

В 2019 г. среди недалеких стран наиболее высокие позиции рейтинга имели:

1. Россия (43 место);
2. Румыния (51 место);
3. Казахстан (55 место);
4. Турция (61 место);
5. Хорватия (63 место);
6. Молдова (86 место).

Украина заняла одно из последних мест среди них (85), на один пункт обогнав Молдову. Однако у Украины наблюдается наивысший прирост индекса в сравнении с вышеперечисленными странами (0.95) [2].

Стоит отметить, что главной причиной продвижения Украины по рейтингу в 2019 г. стало восстановление макроэкономической стабильности после её дестабилизации на протяжении нескольких лет. Это произошло благодаря увеличению ВВП и продвижению украинского товара на европейский рынок. В других областях прогресс значительно скромнее: на две позиции возрос рейтинг страны в индексе экономической свободы (147 место), и на три позиции — в рейтинге ведения бизнеса (64 место). При том, другие показатели продолжают падать: в рейтинге национальной продовольственной безопасности (на 1 пункт до 63 места), образованности (на 3 пункта до 46 места), средств на здравоохранение (на 8 пунктов до 81 места), а также в развитии трудового рынка (на 6 пунктов до 68 места) и инноваций (на 9 пунктов до 83 места).

Украина сильно отстает от вышеперечисленных стран по качеству институтов, что можно объяснить, невысокой степенью защиты прав собственности, а тем более интеллектуальной, несовершенством судебной системы, нерациональными тратами бюджета страны, а также высоким индексом коррупции (30 из 100 и 126 место в мировом рейтинге). При этом Украина поднимается в рейтинге по макроэкономической стабильности по сравнению с соседними странами в результате уменьшения дефицита госбюджета и снижения инфляции. Низким остается показатель внутреннего рынка, при том что он вырос в сравнении с прошлыми годами, обусловлено это изменениями в системе налогообложения и плавной нормализацией уровня налогов, налаживание антимонопольной политики. Развитие финансового рынка Украины тормозят невысокая доступность финансовых операций (в частности кредитования), недоверие к банкам, нестабильность фондового рынка и

неэффективность управления им. Низкий уровень технологической готовности можно объяснить низкими притоками иностранных инвестиций и инновационных технологий в научные отрасли, а также невысокой долей пользователей интернета в населении страны (30% в Украине, около 50% в Турции, Румынии и России, 70,5% в Хорватии).

По индексу конкурентоспособности ВЭФ Украина в 2019 г. занимала невысокое 85 место среди 141 страны и отстает по этому показателю практически от всех соседей. При том, мы можем наблюдать наибольший среди этих стран прирост индекса в сравнении с прошлыми годами, что показывает постепенное увеличение степени ее конкурентоспособности. Как было изложено в докладе ВЭФ, Украина показывает ряд конкурентных преимуществ перед странами-соседями, она имеет хорошо образованное население, развивающиеся рынки труда, и немалый объем внутреннего потребительского рынка. Это можно считать крепким фундаментом для роста производительности страны. Однако слабо заметны улучшения в институциональной базе, и по-прежнему осталась неэффективность рынков товаров и услуг, что ухудшает конкурентоспособность и тормозит развитие предпринимательства. Важной задачей остается стабилизация и прогрессирование финансового сектора. А также не изменилась проблема коррумпированности и несовершенства налогового и таможенного регулирования.

Основываясь на данных доклада ВЭФ, можно сформулировать вывод, что текущая стратегия развития экономики безусловно поднимает показатели страны, однако не во всех параметрах. При том наблюдается рост благополучия, что имеет положительную тенденцию в будущем.

Список использованных источников

1. The Global Competitiveness Report 2018-2019. – The World Economic Forum, 2019. – 527 p.
2. Рейтинг стран мира по уровню экономического развития: Аналитический портал «Гуманитарные технологии» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://gtmarket.ru/countries/ukraine> Дата обращения: 27.03.2020.

Научный руководитель: А.А. Задоя, кандидат экономических наук, доцент

МАКСИМИЗАЦИЯ ПРИБЫЛИ ПРЕДПРИЯТИЯ

На начальном этапе исследования, прежде чем перейти к теме, а именно «Максимизация прибыли предприятия», необходимо дать определение понятию «прибыль». Прибыль - это доля выручки, которая остается после возмещения всех расходов на производственную и коммерческую работу фирмы. Характеризуя излишек поступлений над затратами ресурсов, выгода считается целью предпринимательской работы, ее экономическим показателем. При этом зарплата рассматривается как расходы на ресурсную составляющую предпринимательской деятельности – персонал [1].

Правило максимизации прибыли гласит, что если фирма ставит себе такую цель, она должна выбрать тот уровень производства, при котором предельные издержки (MC) равны предельному доходу (MR), при растущих предельных издержках. Другими словами, она должна производить на уровне, где $MC = MR$ [2].

Формула правила максимизации прибыли: $MC = MR$

Предельные издержки - это увеличение совокупных издержек за счет производства еще одной единицы товара.

Предельный доход - это изменение общего дохода в результате изменения нормы продаж на одну единицу.

Максимизация прибыли происходит при самом значительном разрыве или самой большой разнице между общей выручкой и общей стоимостью.

Правило $MC = MR$ достаточно универсально, так что фирмы могут применять это правило ко многим другим решениям [2]

Например, можно применить его к часам работы. Вы решаете оставаться открытым до тех пор, пока добавленная выручка за дополнительный час превышает стоимость затрат открытого заведения еще на один час.

Или это может быть применено к рекламе. Вы должны увеличить количество показов своего рекламного ролика, если дополнительный доход от его показа будет превышать добавочные затраты на его показ еще раз [2].

Пример максимизации прибыли предприятия:

В начале 1960-х годов и ранее авиакомпании, как правило, решали проложить дополнительные маршруты, задавая вопрос о том,

был ли дополнительный доход от перелета (предельный доход) выше, чем стоимость полета.

Другими словами, они использовали правило $\text{Предельный доход} = \text{Общая стоимость} / \text{количество}$ [3]

Затем Continental Airlines отошли от нормы и начали выполнять рейсы, даже когда дополнительные доходы были ниже средней стоимости. Другие авиакомпании думали, что Continental сумасшедшая, но Continental получила огромную прибыль.

В конце концов, другие перевозчики последовали их примеру. Стоимость за перелет состоит из переменных затрат, включая топливо для реактивных двигателей и зарплаты пилотов, и они очень важны для принятия с точки зрения решения о том, запускать ли другой рейс.

Однако в стоимость каждого рейса также входят такие расходы, как аренда терминального помещения, общие и административные расходы и т.д. Эти расходы не меняются с увеличением количества рейсов и, следовательно, не имеют отношения к этому решению [3].

Ограничения правила максимизации прибыли ($MC = MR$):

1. В реальном мире не так просто точно определить предельный доход и предельную стоимость последних проданных продуктов. Например, фирмам сложно знать ценовую эластичность спроса на их товары - что определяет MR .

2. Использование правила максимизации прибыли также зависит от того, как реагируют другие фирмы. Если вы повысите свою цену, и другие фирмы могут этому последовать, спрос может быть неэластичным. Но, если вы будете единственной фирмой, которая повысит цену, спрос будет эластичным.

Список использованных источников

1. Экономика предприятия [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://ru.osvita.ua/vnz/reports/econom_pidpr/17607/ – свободный. Язык рус.

2. Максимизация прибыли [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://studfile.net/preview/7479587/page:6/> - свободный. Язык рус.

3. Энциклопедия по экономике [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://economy-ru.info/info/71790/> – свободный. Язык рус.

Научный руководитель: А.А. Задоя, кандидат экономических наук, доцент

СОВРЕМЕННЫЕ ОСОБЕННОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ТНК

Транснационализация – это определенно новый этап интернационализации хозяйственной жизни, представляя собой процесс усиление мировой интеграции в результате глобальных операций ТНК.

На данный момент без транснациональных корпораций трудно представить всю систему мирового хозяйства. Благодаря масштабам и характеру своей международной деятельности ТНК является стержнем этой системы. В условиях интенсивной интернационализации мировой экономики, в которой международная экономическая интеграция приобретает все большее значение и охватывает все больше и больше секторов, транснациональные компании являются наиболее мощной частью корпоративного бизнеса, работают на международном уровне и играют ведущую роль в укреплении и усилении глобальных экономических связей. Они проводят свои транзакции на основе разработанных глобальных стратегий, соединяют региональные и национальные рынки и обеспечивают целостность глобальной экономики. Около 500 самых влиятельных транснациональных компаний, обладающих практически неограниченными экономическими возможностями, продают 80% всей электроники и химической продукции, 95% фармацевтических препаратов и 76% технической продукции [1].

По мнению экспертов ООН, инвестиции, торговля и активное производство ТНК способствуют глобальной экономической интеграции. Существуют разные взгляды на влияние транснациональных корпораций на экономику данной страны, особенно на периферийные страны (третий мир) [2].

Преимущества деятельности ТНК:

1. рост занятости, снижение безработицы, социальной напряженности, повышение уровня квалификации рабочей силы, рост доходов населения;
2. увеличение налогов в местный и государственный бюджеты;
3. рост капиталовложений в стране, повышение технического уровня производства;

4. внедрение последних достижений научно-технического прогресса;

5. снижение товарного импорта или рост экспорта и, как следствие, укрепление внешнеторговых позиций страны, а это, в свою очередь, обуславливает стабилизацию курса национальной денежной единицы;

6. стимулирование национальных производителей внедрять последние достижения НТП, повышать квалификацию персонала, качество обслуживания потребителей;

7. рост доходов поставщиков и смежных организаций.

К недостаткам деятельности ТНК относятся: загрязнение окружающей среды (к концу 20-го века тенденция переноса вредных производств из развитых стран с высокими экологическими нормами и стандартами в развивающиеся страны); вывоз ресурсов из развивающихся стран с использованием внутренних трансфертных цен; разорение местных производителей и, как следствие, увеличение безработицы, социальной напряженности, снижение налоговых поступлений; оказание давления на правительства стран, через международные организации, такие как Всемирная торговая организация, Международный валютный фонд, Международный банк реконструкции и развития; нарушение национального законодательства вследствие распространенной практики подкупов чиновников.

Транснациональные корпорации сегодня являются важнейшим элементом развития мировой экономики и международных экономических отношений. ТНК играют ведущую роль в развитии национализации производства и мировой экономики и становятся все более распространенными в процессе расширения и углубления производственных отношений между предприятиями разных стран. На развитие современной системы экономических отношений влияет ускоренная глобализация. Транснациональные компании претерпели определенную эволюцию, результатом которой стало их текущее функционирование и влияние на экономическую, политическую и социальную сферы общества.

Список использованных источников

1. Рогач А. Международные инвестиции: Теория и практика бизнеса транснациональных корпораций: учебник. М.: Просвещение, 2005.

2. Якубовский С.А., Козак Ю.Г., Савчук А.В. и др. Транснациональные корпорации: особенности инвестиционной

деятельности: учеб. пособие / под ред. С.А. Якубовского, Ю.Г. Козака, А.В. Савчука. М.: Центр учебной литературы, 2006.

*Научный руководитель: Э.Н. Лимонова, кандидат
экономических наук, доцент*

А. Браславская
Университет имени Альфреда Нобеля, г. Днипро

НЕПРАВИТЕЛЬСТВЕННЫЕ ОРГАНИЗАЦИИ И ИХ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКАЯ РОЛЬ В МИРЕ

Множество организаций по всему миру занимаются защитой прав человечества, чтобы окончательно уничтожить злоупотребления в определенной области. Веб-сайты крупнейших правозащитных организаций освещают нарушения прав человека, эти организации призывают к восстановлению справедливости, как на государственном уровне, так и для простых людей. Осуждение преступлений и общественная поддержка важны для успеха этих организаций, поскольку их деятельность наиболее эффективна, когда требования, которые они предъявляют к реформе, встречают решительную поддержку общественности.

НПО (неправительственная организация), – является частной, независимой, некоммерческой организацией, которая преследует социальную или социально-политическую цель. Это работает для интересов различных групп, например, для интересов:

- находящихся в неблагоприятном положении меньшинств (инвалидов, мигрантов, бездомных);
- отдельных групп населения (детей, подростков, взрослых и пожилых людей);
- членов НПО (членских организаций и т.д.) [1].

Неправительственные организации впервые были названы таковыми в статье 71 Устава недавно созданной Организации Объединенных Наций в 1945 году.

Хотя у НПО отсутствует формальное обозначение, их обычно определяют, как некоммерческие организации, которые являются независимыми от государственного влияния. Крупные НПО могут иметь бюджет, который варьируется от миллиона до миллиардов долларов.

Самым важным критерием НПО является то, что прибыль и излишки не должны распространяться на владельцев или их

членов. Однако на практике, большинство НПО не ориентированы на получении прибыли, поэтому они сосредоточены только на возмещении затрат. Они не намерены получать прибыль, но стараются не совершать убытки.

Как некоммерческие организации, НПО рассчитывают на различные источники финансирования, в том числе:

- 1) профсоюзные взносы;
- 2) неофициальные пожертвования;
- 3) реализацию товаров и услуг;
- 4) гранты.

В настоящее время существует около десяти тысяч международных НПО. Некоторые неправительственные организации считают себя скорее неполитической партией протеста, другие пытаются оказать как можно большее прямое влияние на выработку конкретной политики.

Важно отметить ТОП-7 НПО, которые славятся своей уникальностью. Чтобы понимать сферу деятельности каждого, рассмотрим табл. 1:

Таблица 1

Рейтинг ТОП-7 НПО в мире [2]

Рей- тинг	Организация	Страна	Род деятельности
1	Wikimedia Foundation	США	Свобода информации
2	Partners in Health	США	Здравоохранение
3	Oxfam	Великобритания	Общественное развитие, гуманитарная помощь
4	BRAC	Бангладеш	Сокращение бедности, микрофинансирование
5	International Rescue Committee	США	Проблемы беженцев
6	PATH	США	Здравоохранение
7	CARE International	Швейцария	Общественное развитие, гуманитарная помощь

Стоит отметить, что НПО – многофункциональная и разнообразная сфера деятельности, которая привлекает внимание каждого. Неправительственные организации (как субъекты климата), способствующие охране окружающей среды, играют вспомогательную роль в разработке выполнения обязательств. Они уделяют особое внимание повышению наличия медицинских услуг и их совершенствования.

Реальное политическое влияние НПО оценивается по-разному, сколько существуют специалистов, столько и мнений. НПО прошли через процессы организационного развития, которые оказывают сильное влияние на их навыки управления персоналом, найма, разработки стратегии и проведения кампаний.

Список использованных источников

1. Хеурлин Ц. Управление гражданским обществом: политическая логика отношений между НПО и государством в условиях диктатуры / Ц. Хеурлин // Волунтас: Международный журнал добровольных и некоммерческих организаций. – 2010. – №21 (2). – С. 220–239.

2. Гент С.Е. Ловушка репутации ответственности НПО / С.Е. Гент, М.Й.Ц. Цресцензи, Е.Й. Меннинга, Л. Реид // Международная теория. – 2015. – №7 (3). – С. 426–463.

Научный руководитель: А.А. Задоя, кандидат экономических наук, доцент

А. Браславская, М. Коба
Университет имени Альфреда Нобеля, г. Днипро

РЕГУЛИРОВАНИЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ТРАНСНАЦИОНАЛЬНЫХ КОРПОРАЦИЙ В РАЗВИТЫХ СТРАНАХ

Капиталистическая экономика за время своего существования достигла колоссальных успехов в сфере производства. В XIX веке экономический рост в промышленно передовых странах осуществлялся по той причине, что капиталисты в конкурентной борьбе друг с другом инвестировали прибавочную стоимость, взятую у своих рабочих, в средства производства. Кто инвестировал больше, имел возможность в перспективе изымать дополнительную прибавочную стоимость каждого рабочего, что вело к росту инвестиций. Следовательно, это приводило к монополизации рынков, что продолжается и по сей день.

На данный момент, к деятельности ТНК относятся более 50% мирового производства и более 65% мировой торговли и интернациональной миграции капитала, иными словами, влияние ТНК на мировую экономику очень большая. В тот период, когда международные монополии зарождались и долгое время совершенствовались особенно в виде картелей, важнейшей

формой монополизации международного уровня стали ТНК таких стран: США, Швеции, Норвегии, Франции, Японии и других, активно проникающих в экономику прочих стран. Преимущественное внимание акцентируют на производство, ориентацию создания иностранных филиалов и сбытовых отделов [1].

Сильный рост уровня монополизации экономики США произошел за последние 40 лет, когда доля активов крупнейших корпораций США в обрабатывающей промышленности увеличился с 49% до 89%. Но устоявшееся положение на рынках внутри стран до середины XX века, не приводило к монополизации в мире в целом, по причине достаточно развитой мировой торговли. Бурный рост пришелся на вторую половину XX века, когда доля экспорта от ВВП в мире с 1970 года по 2008 выросла с 8% до 26%. Транснациональные корпорации развитых стран имеют значительные преимущества перед национальными компаниями из развивающихся государств и стран с переходной экономикой. В связи с чем ТНК, без особых проблем захватывает рынки целых государств [2].

Вспомним страны бывшего СССР, куда после развала устремились крупнейшие корпорации со всего мира. Уничтожение социально-экономических связей привело к серьезному технологическому отставанию, а вместе с тем - деградации экономики в целом. Мир разделился, по сути, на две группы: страны с развитым крупным ТНК и страны без крупных компаний, способных конкурировать на мировом рынке. Страны мирового ядра имеют технологическое превосходство и обеспечивают своим гражданам относительно высокий уровень жизни. Развитые страны посредством ТНК при торговле, пользуются неэквивалентным обменом и, по сути, эксплуатируют остальные народы. Следовательно, страны ядра получают больший выигрыш от международного обмена.

В список крупнейших транснациональных компаний в середине 90-х годов входили следующие фирмы (табл.1).

В Китае очень развит сегмент производства мобильных телефонов. Китайские компании, такие, как Huawei, занимают значительную долю рынка смартфонов. Их возникновение и продвижение во многом опиралось на поддержку китайского правительства.

Таблиця 1

Крупнейшие ТНК середины 90-х годов [1]

ТНК	Страна
«Роял-Датч Шелл»	Великобритания/Нидерланды
«Эксон»	США
«Дженерал моторс»	США
«Хитачи»	Япония
«Мацусита»	Япония
«Нелле»	Швейцария
«Форд»	США
«Алкатель»	Франция
«Дженерал электрик»	США
«Филипс»	Нидерланды
«Мобил ойл»	США
«Асеа Браун Бовери»	Швейцария
«Альфакитэн»	Франция
«Фольксваген»	Германия
«Тойота»	Япония
«Сименс»	Германия
«Даймлер Бенц»	Германия
«Бритиш Петролеум»	Великобритания
«Юнилевер»	Великобритания/Нидерланды

Из этого можно сделать вывод, что развитые страны навязывают всему остальному миру свободную конкуренцию с минимальными пошлинами и барьерами, для того, чтобы не было преград для захвата чужих рынков. Исследователи ООН заверяют, что на данный момент имеется 35 тысяч ТНК развитых стран, которые контролируют примерно 170 тыс. зарубежных филиалов. Нынче они контролируют около 90% прямого инвестированного капитала за рубежом, при этом объемы произведенных продукции превышают 1 трлн долларов и растут с каждым годом [1].

Список использованных источников

1. Пешко А.В. Транснаціональні компанії та їх роль у міжнародній інвестиційній діяльності [Електронний ресурс] / А.В. Пешко, Г.В. Назаренко. Режим доступу: <http://www.nbuu.gov.ua/e-journals/DeBu/2007-2/doc/5/01.pdf>
2. Трансформація процесу транснаціоналізації в умовах зростання невизначеності глобального економічного середовища:

монографія / [Ю. В. Макогон, Т. В. Орехова, К. В. Лисенко та ін.]; за ред. Т. В. Орехової. – Д. : Норд Комп'ютер, 2011. 652 с.

*Научный руководитель: Э.Н. Лимонова, кандидат
экономических наук, доцент*

В. Визер

Университет имени Альфреда Нобеля, г. Днепро

СУЩНОСТЬ И МОТИВЫ ИРРАЦИОНАЛЬНОГО ПОВЕДЕНИЯ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ

Обычно, в экономических моделях поведения человека, в расчёт практически не берутся эмоциональные аспекты при описании процесса принятия решений. Тема иррационального поведения потребителей сейчас крайне актуальна, так как люди часто такое поведение демонстрируют. В первую очередь, в сути иррационального поведения, которое является противоположностью целенаправленного, лежат психологические механизмы. Такое поведение лишь косвенно связано с трезвым рассудком. Человек после какого-то спонтанного поступка, который совершил как раз из-за иррационального поведения, одумавшись и восстановив способность к трезвому мышлению, начнет объяснять себе это так: «Нашло что-то...» [1].

Часто люди следуют модели иррационального поведения неосознанно, подражая другим, чтобы не думать долго над принятием каких-либо решений. «За компанию» принимают куда более важные решения: куда идти учиться, где работать, как проводить время. Такое поведение свойственно индивидуумам со слабой волей, ленивым людям, либо людям, экономящим свое время. Механизм подражания (также эффект присоединения к большинству) является основой иррационального поведения и затягивает людей. Яркой иллюстрацией эффекта присоединения к большинству является быт современных людей, особенно молодежи: у всех есть iPhone и iPad; все ездят отдыхать в Турцию и Египет [2].

Сложно понять поведение потребителя, не выяснив его источники, мотив этого явления. Мотив – внутреннее психологическое состояние, движущее личность.

Следует рассмотреть мотивы иррационального поведения:

1) Мотив принадлежности. Стремление получить одобрение группы, с которой человек хочет себя соотносить. На этот мотив во многом опирается феномен моды. Например, человек, живущий в

большом городе, будет стремиться покупать брендовые вещи, в то время как человек из маленького города не будет «гнаться» за брендами, ведь у них могут продаваться свои локальные бренды. Жители малых городов живут немного в другом ритме и имеют свою систему ценности.

2) Мотив новизны. В крупных городах постоянно открываются новые заведения, обновляется ассортимент. В небольших населенных пунктах открытие нового магазина, клуба или любого другого заведения, является редким событием.

3) Мотив выбора. Более актуально для больших городов, в которых потребители, из-за большого выбора и конкуренции производителей товара, ищут не что-то нужное, а нечто новое, что-то инновационное. В то время как потребители из некрупных городов выбирают лишь из того, что могут найти и что может им предоставить город. Кроме того, внедрение каких-то инновационных технологий, товаров, услуг в маленьком городе не всегда может быть принято населением, которое привыкло жить, как живет. В городах такого типа плохо приживаются различные новшества.

4) Мотив удовольствия. Это психологический мотив, который, однако, играет важную роль – люди периодически хотят себя побаловать, купить возможно что-то ненужное, но радующее глаз.

5) Мотив предрасположенности к определенному бренду. Тоже скорее психологический мотив, потребителю нравится какой-то определенный бренд, и он покупает вещи только этого бренда, который не обязательно известный, а возможно просто выделяющийся чем-то (эко-продукция, либо продукция, не трестирующаяся на животных и т.д.).

Развитие телевидения, рекламы создало мощные средства манипуляции поведением сразу миллионов людей. Они могут одновременно получить информацию, толкающую их на однотипные действия [1]. Несмотря на множественные случаи проявления нерациональности реального поведения людей, рациональное поведение стало базовой предпосылкой основных экономических моделей.

Список использованных источников

1. Ильин В.И. Поведение потребителей [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.marketing.spb.ru/read/m7/14.htm> – свободный. Язык рус.

2. Глухарева Л.И., Тимина Е.И. Иррациональность рационального человека [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/irratsionalnost-ratsionalnogo-cheloveka-1/viewer> - свободный. Язык рус.

Научный руководитель: А.А. Задоя, кандидат экономических наук, доцент

О. Волікова
Університет імені Альфреда Нобеля, м. Дніпро

СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИЙ СТАН БЕЛЬГІЇ НА ПОЧАТКУ ХХІ СТОЛІТТЯ

Бельгія – це багатомовна країна з трьома офіційними мовами: голландською, французькою та німецькою, з хорошим кліматом, природними ресурсами та вигідним географічним положенням, в якій присутня система вільного підприємництва, а більшість валового внутрішнього продукту (ВВП) формується завдяки сфері послуг. Ця країна має 70 км узбережжя на півночі та пагорби на півдні, а також багата на міста з історичними пам'ятками, тому є привабливою для туристів. Бельгія також має такі переваги, як сильна система охорони здоров'я, що є однією з найбільш високорозвинених у світі, дуже розвинена транспортна мережа, численні зелені насадження, тощо.

Бельгійська економіка нерозривно пов'язана з економікою Європи, адже ця країна є членом декількох наднаціональних організацій, включаючи Бельгійсько-Люксембурзький економічний союз, економічний союз Бенілюкс та ЄС, що мають значний вплив на політику та рішення задіяних у них урядів. Після того, як 1 січня 1999 р. Бельгія стала членом Європейського валютного союзу, у 2002 році бельгійський франк було замінено на євро.

Бельгія прагне багатостороннього співробітництва з іншими країнами, оскільки багато викликів ХХІ століття не обмежуються національними або регіональними кордонами, через що глобальне реагування та сумісні зусилля країн стають все частіше необхідними. У столиці Бельгії Брюсселі розташовані головні установи ЄС та НАТО, таким чином, Брюссель вважається центром міжнародних відносин та головним глобальним центром конференцій, де проживають тисячі європейських державних службовців. Разом з Вашингтоном, округ Колумбія, Брюссель має найбільшу кількість дипломатів та закордонних журналістів у світі [1].

Історично склалося так, що Бельгія процвітала за рахунок промислових підприємств, переробки імпортованої сировини та подальшого експорту готової продукції. Однак, після вичерпання запасів вугілля у Валлонії наприкінці 20-го століття, уряду доводилося докладати багато зусиль для зменшення дефіциту бюджету країни та фінансування системи соціального забезпечення. На початку 21-го століття Бельгії вдалося збалансувати свій бюджет. Зараз Бельгія імпортує необхідне для металургійної промисловості та опалення вугілля.

У сучасній Бельгії лише невеликий відсоток працюючого населення займається сільським господарством. Сільськогосподарська діяльність у країні скорочується, як за кількістю робітників, так і за обсягами її внеску у ВВП. В основному, сільськогосподарська діяльність у Бельгії орієнтована на тваринництво – молочні та м'ясні продукти становлять близько двох третіх від загальної вартості господарства, а також вирощуються цукрові буряки, цикорій, льон, зернові злаки, картопля, фрукти, овочі та декоративні рослини.

На сферу виробництва припадає близько однієї шостої обсягу ВВП Бельгії. Виробництво є основною економічною діяльністю у провінціях Ено, Східній Фландрії, зоні коридору між Антверпеном та Брюсселем і у місті Лімбург. Металургія, сталь, текстиль, хімікати, скло, папір та харчова промисловість є домінуючими галузями бельгійської промисловості. Бельгія – один з провідних світових переробників кобальту, радію, міді, цинку та свинцю. Нафтопереробні заводи розташовані, головним чином, у районі Антверпена, що є також відомим торгівлею та алмазним різанням [2].

Протягом 20-го століття, у Бельгії розбудовувалися нові сектори промислових галузей, як фармацевтичний, біотехнологічний, нафтохімічний, наноелектронний, сектори виробництва автомобілів, побутових товарів та інші [1].

Індекс людського розвитку – це збірний показник, що розраховується на основі даних декількох мір людського розвитку у країні. Цей показник використовується для складання рейтингу та для ранжування країн на 4 рівні людського розвитку. Якщо показник дорівнює значенню від 0,800 до 1,00, то індекс людського розвитку у цій країні є дуже високим. На рис.1 вказані показники індексу людського розвитку у Бельгії з 2003 по 2017 роки, з яких видно, що весь цей час даний показник мав дуже високий рівень і поступове зростання.

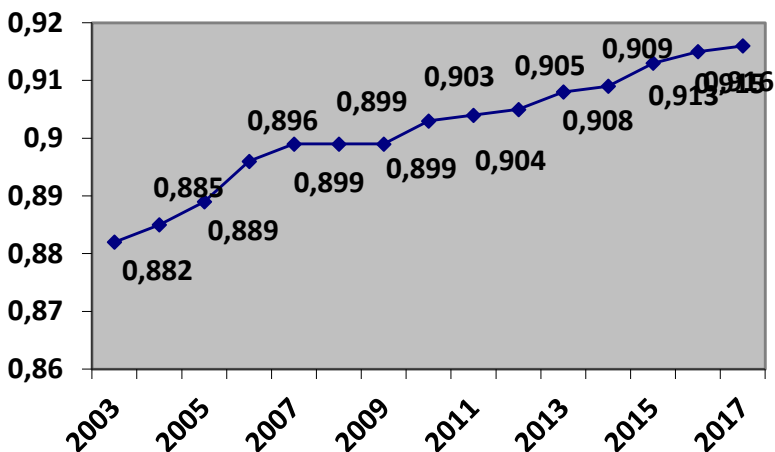


Рис. 1. Показники індексу людського розвитку у Бельгії з 2003 по 2017 роки [3]

Завдяки всьому вище переліченому, можна зробити висновок, що Бельгія є не тільки досить успішною країною на сьогоднішній день, але й країною, що розвивається у різних сферах, рухається вперед, а тому є перспективною як для місцевого бізнесу, так і вартою уваги для іноземних інвесторів.

Список використаних джерел

1. Belgium at a glance [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://www.belgium.be/sites/default/files/downloads/belgium_at_a_glance.pdf – вільний. Мова англ.

2. Encyclopedia Britannica [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.britannica.com/place/Belgium/Economy> – вільний. Мова англ.

3. Country economy [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://countryeconomy.com/hdi/belgium> – вільний. Мова англ.

Науковий керівник: А.О. Задоя, доктор економічних наук, професор

БАНКІВСЬКИЙ ВІДСОТОК ЯК ЦІНА КАПІТАЛУ

Виробник, виготовляючи товари та надаючи послуги, керується, перш за все, максимізацією прибутку та мінімізацією витрат. На це впливають багато чинників, серед яких є ціна капіталу.

Капітал – це один з факторів виробництва, який являє собою виробниче благо, яке використовується для виготовлення інших благ, кінцевого продукту виробництва. Це можуть бути машини, обладнання, сировина, матеріали та ін. Це вірне твердження, але якщо подивитися у більш широкому сенсі слова, то побачимо, що капітал – не тільки фізичне значення, це будь-яка цінність, що приносить прибуток (нерухомість, устаткування, заощадження, цінні папери та ін.)

Відсоток – та частина прибутку, яку підприємці змушені віддавати кредиторам за тимчасове використання їхніх грошей. А «їхні» гроші називають позичковим капіталом. Зв'язок між цими двома поняттями дуже тісний.

Розглянемо два випадки:

- У першому, виробник, купуючи елементи капіталу, керується принципом альтернативних витрат. Перед ним стоїть вибір: або купити (взяти в оренду) будівлю, обладнання, або покласти еквівалентну грошову суму на банківський рахунок. У другому випадку, він буде отримувати прибуток у вигляді відсотка за певної ставки щорічно. Отже, у першому випадку, йому потрібно від реального капіталу отримувати такий прибуток, що хоча б не менший за розмір відсотка, який би він отримував. Тому цей прибуток приймається за розмір відсотка, який б він міг отримати від банку;

- Якщо ж у виробника не має грошей на придбання реального капіталу, він змушений взяти кредит, у нашому випадку, позичковий відсоток. Тоді він буде змушений забезпечити такий прибуток, який дозволить йому оплатити позичковий відсоток.

Розглядаючи ці два випадки, бачимо, що ціна капіталу залежить від банківському відсотка і, слідуючи з цього, дорівнює йому.

Так само, згідно з неокласичної теорії, процент – плата за право отримання ресурсів розпорядження сьогодні, тобто до того, як будуть накопиченні кошти, щоб купити ці ресурси.

Також можемо розглянути формулу вартості капіталу (WACC):

$$WACC = \sum_{j=1}^n R_j * MV_j$$

де R_j – вартість j -го джерела коштів; MV_j – питома вага j -го джерела

Фактично, WACC характеризує альтернативну вартість інвестування, той рівень прибутковості, який має бути отриманий компанією при вкладенні в існуючий проект.

Розглянемо це на конкретних прикладах:

- Гліб хоче відкрити фірму з виготовлення меблів. Він вирішив всі питання на законодавчому рівні й йому залишилось тільки запустити виробництво. Весь свій стартовий капітал Гліб витратив на оренду приміщення та наймання робітників. Тепер йому залишилось придбати реальний капітал. Так як він не має партнерів та інвесторів, які б могли йому фінансово допомогти, то він бере кредит у банку в розмірі вартості реального капіталу. Тепер коли виробництво запущено, він дбає про те, щоб прибуток реального капіталу, міг окупити свою собівартість. Його фірма успішно зайшла на досконалий ринок та стала приносити виручку. Через 9 місяців Гліб зміг виплатити кредит. В даному випадку, ціна обладнання для фірми була розміром банківського відсотка, який він виплачував упродовж 9 місяців. Тепер виручка від використання обладнання буде приносити Глібу прибуток;

- Миколі у спадок залишилася деяка значна сума грошей. Як економічно розвинена особа, він став міркувати, яким чином йому з максимальною корисністю залучити ці гроші? Перше, що впало йому на думку, це покласти ці гроші в банк під деякий відсоток, щоб щорічно отримувати відсоток від банку. Але, також він завжди мріяв відкрити власну піцерію. Він склав бізнес план піцерії та вирахував скільки треба витратити на придбання капіталу, та який прибуток йому це принесе. Бізнес план проілюстрував, що прибуток від піцерії через рік буде в 2 рази більшим за процент, який б він отримував від банка за рік. Отже, Микола зупинився на відкритті власної піцерії.

Отже, щоб придбати капітал потрібні гроші, які найчастіше виступають в ролі позичкового капіталу. У першому прикладі ціна капіталу вважається банківським відсотком, тому що саме цей капітал був куплений за допомогою кредиту, хоч і виплачений був згодом. А у другому, ціну капіталу було представлено у вигляді відсотка, щоб розуміти альтернативну вартість банківського відсотку.

Підсумовуючи, треба зазначити, що банківський відсоток вважається ціною капіталу в тих випадках коли або кошти на капітал

даються виробнику в кредит, або коли треба визначити альтернативну вартість між вартістю капіталу та банківським відсотком, який був би отриманий від збереження грошей у банку за деякою ставкою.

*Науковий керівник: О.А. Задоя, кандидат економічних наук,
доцент*

И. Гавреш
Університет імені Альфреда Нобеля, г. Дніпро

СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ МОНОПОЛИСТИЧЕСКОЙ КОНКУРЕНЦИИ И ОЛИГОПОЛИИ

Конкуренция в экономике - это соперничество экономических субъектов за лучшую реализацию своих экономических интересов. Соперничающими экономическими субъектами являются продавцы и покупатели товаров.

Монополистическая конкуренция – это такая рыночная ситуация, когда многочисленные продавцы продают схожие товары, стремясь придать им реальные или уникальные качества.

Примерами такой конкуренции являются: «шампунь, укрепляющий корни волос», «вина из лучших сортов винограда», «шоколадный батончик – райское наслаждение», «свежий хлеб».

К основным характеристикам монополистической конкуренции относятся:

- Относительно большое число некрупных производителей;
- Продажа схожей продукции, но не одинаковой;
- Наличие у отдельного производителя очень ограниченного контроля над рыночной ценой;
- Различные соглашения между конкурентами по ограничению конкуренции;
- Сохраняются возможности относительно легкого вступления в отрасль новых производителей.

Соперничающие субъекты могут использовать здесь как ценовые, так и неценовые методы конкуренции.

Олигополия – это лидерство на рынке нескольких фирм, производящих одинаковые или похожие друг на друга товары.

К основным характеристикам олигополистической конкуренции относятся:

- Немногочисленность конкурентов;
- Предложение стандартизированных товаров;

- Сложность входа в отрасль новых предприятий.

Примеры олигополии: Водафон, Киевстар, Лайф.

Отличие рынка между олигополией и монополистической конкуренцией состоит в степени открытости рыночной отрасли. В случае с олигополией – рынок открыт не для всех, и поэтому конкурируют между собой немного компаний. А в монополистической конкуренции существенных барьеров на вход новых игроков не наблюдается, между собой конкурируют много бизнесов.

Исходя из этого, можно сделать вывод, что олигополия в реальной действительности может быть эффективна и вносить свой вклад в экономический рост только при условии разработки новых продуктов и технологии [1].

Участники олигополии сталкиваются с выраженной конкуренцией со стороны своих основных соперников, и имеют явные основания активно использовать технический прогресс для улучшения положения на рынке [2]. Однако очень часто олигополисты используют сговор между собой с целью по факту реализовать сценарий монополистического рынка. А это в свою очередь исключает конкуренцию, что в свою очередь приводит к потерям потребителей. Еще одной опасностью выступает то, что сговор сложно выявить, а законодательно запрещены только монополии. На уровне олигополистов закон более лоялен.

Список использованных источников

1. Монополистическая конкуренция [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://hi-edu.ru/e-books/xbook952/01/part-011.htm> – свободный. Язык рус.

2. Монополия и олигополия [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://works.doklad.ru/view/REP_fONZ3t0/all.html – свободный. Язык рус.

Научный руководитель: А.А. Задоя, кандидат экономических наук, доцент

Є. Голик

Університет імені Альфреда Нобеля, м. Дніпро

ПОНЯТТЯ, ДЖЕРЕЛА, ЕЛЕМЕНТИ І ПОКАЗНИКИ ПІДПРИЄМНИЦЬКОГО ДОХОДУ

Насамперед потрібно сказати, що підприємством є унікальна, самостійна, ризикова господарська діяльність, здійснювана підприємцями з певною метою, а точніше досягнення економічних і

соціальних результатів та одержання максимального прибутку. Серед різновиду чинників соціально-економічного зростання в більшості країн світу важливу роль зараз відіграють підприємництво та суб'єкти, які його здійснюють – підприємці. А безпосередньо підприємницька діяльність – це досить самостійна діяльність, яка здійснювана на свій ризик, спрямована на регулярне отримання прибутку від користування майном, продажу товарів, виконання робіт або надання послуг особами, зареєстрованими в цій якості у встановленому законом порядку [1].

Отже, головними принципами підприємництва є те, що ти можеш: вільно вибирати діяльність, залучати до підприємницької діяльності майно та кошти юридичних осіб і громадян, самостійно планувати етапи діяльності, вибирати постачальників, споживачів продукції, що випускається, встановлювати ціни, дивлячись на витрати виробництва з дотриманням чинного законодавства, вільно наймати працівників, залучати і використовувати матеріальні, фінансові, трудові, природні ресурси, вільно розподіляти прибуток. Суб'єктами підприємницької діяльності можуть бути фізичні і юридичні особи. Відповідно об'єктом підприємницької діяльності є товар, певний продукт або послуга, те, що може задовольнити чиюсь потребу і що пропонується на ринку для придбання.

У розвинутій ринковій економіці підприємництво виконує безліч функцій. Важливу роль має загальноекономічна функція, яка обумовлена роллю підприємницьких організацій і індивідуальних підприємців як суб'єктів ринку. Діяльність суб'єктів спрямована на виробництво товарів (виконання робіт, надання послуг) і їх доведення до конкретних споживачів, з урахуванням попиту і пропозиції, конкуренції, вартості товарів та інших чинників. Тут підприємництво є одним з визначальних умов економічного зростання, збільшення обсягів валового внутрішнього продукту і національного доходу.

Звісно для початку виробничої діяльності підприємцю необхідно мати стартовий капітал. При недостатності стартового капіталу підприємець може взяти кредит у комерційному банку, укласти договір лізингу або звернутися до інших видів фінансування. Якщо підприємство ефективно здійснює господарську діяльність, то можна розраховувати на фінансові результати. Найважливішими серед них є показники прибутку, який в умовах ринкової економіки складає основу економічного розвитку будь-якого підприємства. Люди, які працюють на підприємствах і є його власниками (індивідуальні,

колективні підприємства), оцінюють свою зарплату як дохід підприємства, а зарплату найманих працівників вже як витрати. Звичайно дохід є найважливішим джерелом діяльності будь-якого підприємства. Підприємство робить все, щоб долучити усі виробничі фактори для створення продукту, його подальшої реалізації та створення доходу – капітал, працю, природні ресурси [2].

Також треба сказати, що загальний дохід підприємства – це загальна сума доходу, яку фірма отримує від продажу певної кількості продукції. Кількість проданого товару залежить від попиту на нього. Є дві частини, на які ділиться дохід підприємця в ринковій економіці – економічний прибуток і нормальний. Підприємницький дохід залежить від підприємницької здатності і підприємливості. Цей дохід є винагородою підприємця за виконання ним таких функцій: з'єднання капіталу, праці та природних ресурсів в єдиний процес виробництва товарів і послуг; прийняття ним рішень з управління фірмою; введення нових продуктів, технологій; ризику, що відноситься до вкладення ресурсів. Отже, капітал – прибуток (підприємницький дохід плюс відсоток), земля – земельна рента, праця – заробітна плата: ось триєдина формула, яка охоплює всі таємниці суспільного процесу виробництва.

Список використаних джерел

1. Підприємство [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://pidruchniki.com/15941024/ekonomika/osnovi_pidpriyemnitskoyi_diyalnosti#72 – вільний. Мова укр.

2. Виробнича діяльність [Електронний ресурс]. Режим доступу: https://knowledge.allbest.ru/economy/3c0b65635b2bc78a4d53b88521206d37_0.html - вільний. Мова укр.

Науковий керівник: О.А. Задоя, кандидат економічних наук, доцент

Д. Головка

Університет імені Альфреда Нобеля, г. Дніпро

ИЗМЕНЕНИЕ ФОРМИРОВАНИЯ ИНДИВИДУАЛЬНОГО СПРОСА В ПЕРИОД ЭКОНОМИЧЕСКОГО КРИЗИСА

Индивидуальный спрос – спрос, предъявляемый на рынке отдельным покупателем.

В экономической науке выделяют следующие факторы, влияющие на формирование индивидуального спроса:

1. Цена товара

2. Качество товара
3. Вкусы и предпочтения потребителей
4. Доход потребителей
5. Цены на родственные товары
6. Реклама
7. Ожидания потребителей
8. Торговая марка

Однако будет правильным предположить, что в период экономического кризиса индивидуальный спрос будет подвержен изменениям.

Экономический кризис характеризуется резким и значительным падением производства. Первые крупные кризисы происходили в Англии в XVII веке. С развитием рыночной индустриальной экономики кризисы приобрели циклический характер и стали составлять одну из фаз экономического цикла. Следствием экономического кризиса является уменьшение реального валового национального продукта, массовые банкротства и безработица, снижение жизненного уровня населения.

Сейчас, в период пандемии COVID-19 экономика будет развиваться не так как предполагали аналитики в 2019 году в глобальном масштабе, в том числе и для Украины. Хороших темпов роста экономики в 2019 году удалось достичь благодаря строительству и торговле, в то время как сельское хозяйство показало очень слабый рост, а промышленное производство сократилось [1].

В условиях пандемии и карантина будет меняться и индивидуальный спрос. Как мы ранее выяснили, при выборе покупатель ориентируется не только на качество, но и цену, а также личный доход. А так как людей сейчас отправили на карантин, а работать из дома могут не все, то доход снизится. И собственно потребители будут ориентироваться на более дешевый заменитель товара, к которому они привыкли. Так же из-за карантина люди не посещают кафе, рестораны, кинотеатры и другие развлечения, из-за чего владельцы как мало бизнеса, так и крупных сетей понесут большие убытки. В мире сейчас повышен спрос на антибактериальные и дезинфицирующие средства, маски и одноразовые перчатки, а так же туалетную бумагу, крупы, макароны, воду, консервы и лекарства. Отчасти это обусловлено паническим иррациональным поведением.

Финансовым ресурсом, обеспечившим высокий рост розничной торговли и сферы услуг в прошлом году, были деньги граждан Украины, работающих за границей. В 2020 году связанные с

карантином лімітування в роботі розниці і сфери послуг, а також поверт українських громадян з зарплаток ставлять під сумнів результати роботи цих секторів. Для відновлення економіки України важливо, щоб карантинні обмеження закінчилися в країнах, які активно купують український експорт і приймають наших працівників, так як наша економіка відкрита і залежить від зовнішніх ринків [1].

Галузі, які більше всього потерпають від карантину:

- авіаційний транспорт
- торгівля на ринках
- готелі
- ресторани
- торгові центри
- культурні заклади
- спортивні зали
- туристичні місця
- кінотеатри

Ми можемо зробити висновок, що криза – це негативне явище для економіки, але вона циклічна і все рано прийде рано або пізно. А індивідуальний попит дуже залежить від обставин, і, на жаль, всі обставини врахувати неможливо.

Список використаних джерел

1. Економічний криза в Україні: що чекає ключові галузі і хто залишиться без роботи [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://focus.ua/economics/452402-ekonomicheskii_krizis_v_ukraine_cho_zhdjot_kliuchevye_otrasli_i_kto_os_tanetsia_bez_raboty – вільний. Мова рос.

Науковий керівник: А.А. Задоя, кандидат економічних наук, доцент

С. Горобець
НТУ «Дніпровська політехніка», м. Дніпро

ПЕРСПЕКТИВИ ТА СУПЕРЕЧНОСТІ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ СУЧАСНОГО СВІТУ

У сучасному світі глобалізаційні процеси впливають на розвиток будь-якої країни. Це тривалий процес об'єднання національних економік світу з метою розв'язання глобальних проблем людства. Глобалізація є визначальним чинником розвитку суспільства та

найвпливовішою силою, вона охоплює всі галузі громадського життя, такі як: економіка, політика, соціальна сфера, культура, екологія, безпека; також впливає на впливає на систему міжнародних економічних відносин та визначає темпи розвитку національних економік.

Основні причини формування глобалізаційних процесів:

- Посилення проблем, що є важливими з точки зору збереження навколишнього середовища та розвитку людства;
- Науково-технічний прогрес: поява нових технологій, що змінюють систему соціально-економічних відносин;
- Інтернаціоналізація, що призводить до поглиблення співробітництва між країнами та посилення їх взаємозалежності.

Дана тенденція має масу незаперечних переваг, але має й негативні наслідки, тому її вплив на світове господарство є суперечливим.

До позитивних аспектів можемо віднести: поширення нових інформаційних технологій та пов'язаних з ними переваг (скорочення витрат і часу на трансакції, поліпшення умов життя та праці); збільшення кількості та підвищення якості споживаної продукції; поява нових робочих місць; підвищення рівня життя та поліпшення взаєморозуміння між країнами. Важливою перевагою глобалізації є економічна стабільність. Країни, що торгують між собою, зацікавлені в добробуті одна одної, що також допомагає зберегти політичний клімат більш стабільним. Можливість вільно торгувати дозволяє забезпечити оптимальний рівень видобутку ресурсів. Це пов'язано з тим, що країни можуть виробляти товари та послуги в тих районах, де вони найбільш ефективні. Важливим аспектом, включеним до глобалізації, є стан глобального навколишнього середовища з проблемами виснаження озонового шару, погіршення земель, зменшення біорізноманіття, забруднення повітря і води, екологічних катастроф, розливів нафти, повеней, засух через зміни клімату, поводження з відходами, розповсюдження ядерної зброї, вирубка лісів і так далі.

Проте, глобалізація економіки – це не лише отримання вигоди від зростання участі країни у світових економічних процесах, але й висока ймовірність втрат, зростання ризиків. До негативних наслідків глобалізації відносяться: посилення нерівномірності розвитку країн світу; нав'язування сильними країнами своєї волі, зростання масштабів міграції, впровадження уніфікованої культури країн – нестабільність розвитку багатьох країн, втрата самобутності. За умов глобалізації

значно посилюється не лише економічна, але і політична та соціальна нерівність між країнами. Громадяни національних держав втрачають багато атрибутів приналежності до своєї культури й своєї держави (одяг, їжа, музика, спосіб життя), рідше зв'язують свої інтереси та своє майбутнє з інтересами та майбутнім своєї Батьківщини.

З цього можна зробити висновок, що глобалізація – це природний процес, який фактично неможливо зупинити. Само собою, що глобалізація має масу позитивних переваг, що вже в принципі добре. Але, також вона має і безліч очевидних недоліків, над якими людству ще довго доведеться працювати. І якщо вже процес глобалізації, так чи інакше, відбувається, то людству для щасливого і мирного співіснування необхідно брати все найкраще що дана тенденція пропонує і намагатися мінімізувати негативні фактори.

*Науковий керівник: С.О. Геращенко, кандидат економічних наук,
доцент*

Н. Грабовська
Гусятинський коледж ТНТУ імені Івана Пулюя

РЕАЛІЇ ТА ПРОБЛЕМИ ФОРМУВАННЯ РИНКУ ЗЕМЛІ В УКРАЇНІ

У сільському господарстві земля є основним засобом виробництва і вимагає особливого підходу до організації її використання. На даний момент у світі активно відбуваються процеси купівлі-продажу земельних ресурсів, лише у Венесуелі, КНДР, Конго, Кубі, Таджикистані, частково в Білорусії, Україні немає ринку землі. ТОП-10 країн Європи за цінами за 1 га землі (2019 р.) має такий вигляд: Швейцарія – \$70 тис., Нідерланди – \$63,7 тис., Австрія – \$42 тис., Ірландія – \$39,3 тис., Німеччина – \$32,3 тис., Велика Британія – \$31,4 тис., Бельгія – \$28 тис., Данія – \$26,6 тис., Італія – \$25,7 тис., Іспанія – \$16,1 тис.

Наразі в Україні відсутній ринок землі, хоча перше рішення про запровадження ринку землі було задеклароване в указі від 10 листопада 1994 р. В нашій державі встановлене тимчасове обмеження для використання сільськогосподарських земель. Українським землевласникам заборонили продавати, дарувати, або будь-яким іншим способом передавати у власність земельні паї, окрім спадкування та викупу для державних та громадських потреб, тобто на даний момент діє мораторій на купівлю і продаж сільськогосподарських земель, прийнятий у 2001 р. Зараз у Верховній

радї України активно у 2 читанні розглядається законопроект про ринок землі.

У сучасних умовах більшість власників земельних паїв не мають фінансових можливостей обробляти землю, тому здають її в оренду. Для орендарів - це бізнес в першу чергу, і вони намагається збільшити свій прибуток у найкоротші терміни. У своїй діяльності сільгоспвиробники, як правило, орієнтуються на однорічні культури з привабливими цінами, переважно зернові та олійні. Намагання наших аграріїв отримувати максимальні прибутки та безсистемне і безгосподарське використання ріллі знесило землю. Зокрема у Тернопільській області спостерігається повне припинення внесення органічних добрив, порушення сівозмін, випалювання стерні та соломи, що є основними причинами процесів деградації ґрунтового покриву. Працюючи на орендованій землі, сільгоспвиробники роблять короткострокові вкладення, не турбуються про родючість ґрунту. Враховуючи дію мораторію більшість сільськогосподарських угідь здається в оренду. Аналізуючи ситуацію відносно оренди землі у нашій країні, можна зробити висновок, що середня вартість оренди за останній рік зросла на 23%. Розміри річної орендної плати за паї в областях України відображено на рис. 1.

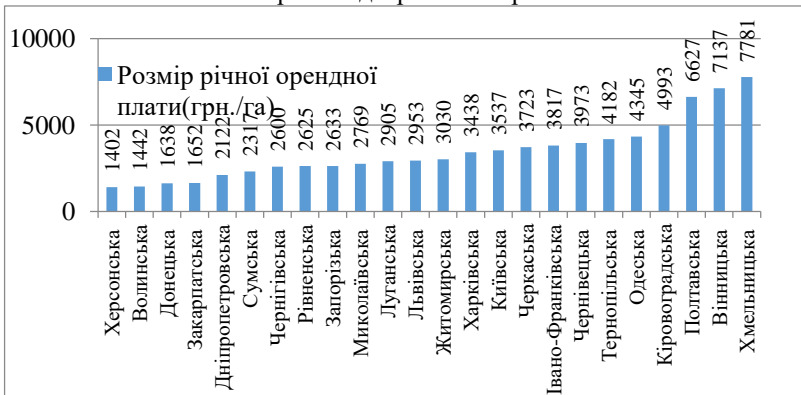


Рис.1. Середній розмір річної орендної плати за паї в областях України

Найвищу орендну плату зафіксовано у Хмельницькій (7780 грн/га), Вінницькій (7136,9 грн/га) та Полтавській (6627,3 грн/га), а найнижчу — у Херсонській (1402,3 грн/га), Волинській (1441,8 грн/га) та Донецькій (1637,8 грн/га) областях. В Тернопільській області

передано в оренду 459,8 тис. га земельних часток (паїв) або 68% від площі розпайованих земель.

Вважається, що такі негативні тенденції відбуваються із за відсутності ринку земельних ресурсів, бо орендарі вважають себе не повноцінними власниками землі. За оцінкою Міністерства аграрної політики і продовольства, нормально функціонуючий ринок як оренди, так і продажу землі може забезпечити від 700 млн до 1,5 млрд доларів надходжень щороку плюс мінімум 1,5 % до зростання ВВП. Наразі багато українців підтримують заборону на продаж земель сільськогосподарського призначення. Останнє дослідження соціологічної групи «Рейтинг» свідчить, що 63% людей проголосувало б за збереження земельного мораторію на референдумі з цього питання. І лише 21% українців підтримують ідею запровадження ринку землі.

Але, незважаючи на мораторій, земля в Україні продається. Сьогодні існує «сірий» ринок землі, який створює низку проблем. За словами експертів, від початку незалежності майже 1 млн га землі було скуплено великими холдингами через тіньові схеми (див. рис. 2).

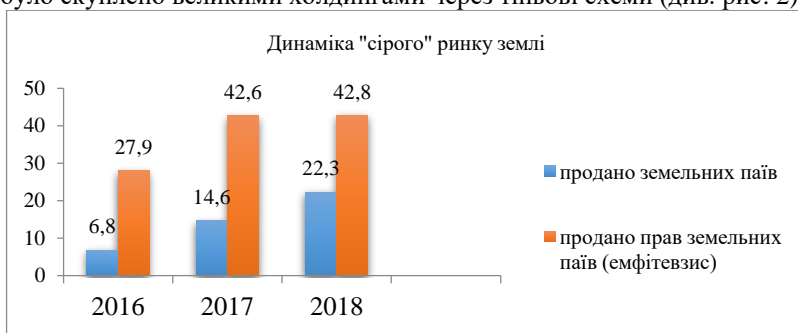


Рис. 2. Динаміка "сірого" ринку землі

Аналізуючи онлайн-оголошення на OLX, можна зазначити, що найбільше пайової землі за 3,5 роки продавали на Сході та Півдні України, найменше — на Заході, а саме у Дніпропетровській області — 7 252 га, у Запорізькій області — 5 479 га, у Харківській області — 4 525 га, у Чернівецькій — 172 га, Львівській — 246 га, Волинській — 344 га. Середня ціна на землю в Україні за 3,5 року становить 37 393 грн за га. У Львівській області гектар коштує 53 824 грн, у Київській — 52 261 грн, у Вінницькій — 51 377 грн. Найнижчу ціну виставляли на Донеччині — 22 539 грн за га, Чернігівщині — 26 079 грн за га та

Луганщині — 26 126 грн за га. В цілому за 2019 р. на OLX було 5230 оголошень про продаж земельних паїв.

У Тернопільській області, зокрема в Гусятинському районі, було проведено опитування мешканців про продаж землі. Більшість опитаних, а саме 63% не хочуть продавати землю взагалі, 17% готові продати її в перший же рік, а 20% продали б пізніше.

Аналізуючи ситуацію на аграрному ринку у сучасних умовах можна зазначити, що існують певні ризики відкриття ринку землі на даний момент:

1) якщо зараз відкрити ринок землі при неефективній законодавчій базі, то дрібні фермери та одноосібники зможуть давати свої землі в заставу в банки. Тоді якщо протягом двох років фермери не виплатять заставу, земля повністю перейде у власність банку, який може розпоряджатися нею на власний розсуд. Внаслідок чого, іноземці зможуть придбати землю в банках і це може викликати банкруство фермерських господарств;

2) українські ґрунти є надзвичайно родючі. І тому існує загроза, що можуть продавати не всю ділянку землі, а тільки верхній шар ґрунту, залишивши наші землі не придатними до використання.

3) в законі пропонується продавати в одні руки до 10 тис. гектарів землі. Зосередження величезних масивів сільськогосподарських угідь у власності агрохолдингів призведе до різкої зміни цін на сільськогосподарську продукцію.

Тому важливим етапом відкриття ринку має бути підготовка якісної нормативної бази, що забезпечить рівні права всім учасникам ринку. В Україні не працює закон про державний земельний кадастр, не визначено межі земель запасу і земельних ділянок (масивів) в натурі (на місцевості), не визначено землевласників і землекористувачів земельних ділянок та їхніх засновників, люди не знають, де конкретно їхня земля. Якщо буде введено ринок землі, то гектар землі в Україні на початку коштуватиме 27,4 тис грн, але з часом ціна в умовах конкуренції буде зростати. Підсумовуючи вище сказане, можна зробити висновок ,що на даний момент ринок землі не можна відкривати. Слід ретельно вивчити всі переваги та недоліки ринку земель сільськогосподарського призначення і тоді приймати рішення.

Науковий керівник: Л.В. Шепетюк, викладач циклової комісії економіки та організації виробництва Гусятинського коледжу ТНТУ

РОЗВИТОК ТУРИЗМУ В УКРАЇНІ: ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ. ВПЛИВ ТУРИЗМУ НА ЕКОНОМІКУ УКРАЇНИ

Подорожі – це невід’ємна частина нашого життя. У другій половині 20 століття у зв’язку з початком глобалізації, зростанням мобільності населення, стрімким розвитком транспортної галузі та поширенням телекомунікаційних технологій спостерігається бурхливий зріст світової туристичної галузі. На сьогодні туристична галузь вважається однією з найперспективніших галузей України. За останні декілька років туризм став достатньо розповсюдженим соціально-економічним явищем.

Згідно з аналізом ситуації в Україні туристична галузь успішно розвивається, хоч і не має стабільності.

Наприклад, якщо у 1997 р. Україну відвідало 337 000 іноземних туристів, тоді вже у 2003 р. – 591 000, а у 2004 році тільки 436 000 іноземних туристів [1]. Але, на жаль, на сьогодні не все так радісно, як хотілося б. Навіть не зважаючи на те, що в нашій країні присутня достатня кількість історичних, географічних, природних, економічних та соціально-демографічних умов для розвитку туристичної галузі, все одно на даний момент туризм в Україні переживає не найкращі часи. Туристичні агенції, які організують екскурсії по визначних пам’ятках України, потерпають як від браку туристів, так і від малих прибутків.

Не дивлячись на достатньо стрімкі та високі темпи розвитку туризму у країнах Східної Європи, у цілому 8%, ринкам України притаманні деякі особливості та існують приховані загрози розвитку. В наш час туризм формує 5% загального об’єму світового ВВП та 7% кількості робочих місць у світі [2]. Туристична галузь має прямий вплив на економіку України, а саме на транспорт, торгівлю, зв’язок, будівництво, сільське господарство, виробництво товарів народного споживання. Одне з найголовнішого це те, що туризм впливає на зайнятість українського населення, мається на увазі кількість робочих місць в готельно-ресторанній справі, туристичних агенціях та транспортній сфері.

Важливі чинники які впливають на розвиток туризму - це матеріальний та соціальний стан населення, рівень освіти,

демографічні зміни, тривалість відпустки та інші чинники. Саме соціальні проблеми та незадовільний стан інфраструктури. погіршують перспективи розвитку туризму в нашій країні. Тобто це такі проблеми як: криза у системі охорони здоров'я, також важливою проблемою є стан автомагістралей, який не відповідає європейським вимогам та стандартам безпеки автомобільного руху і до того ж сектор житлово-комунальних послуг та водопостачання також знаходяться в незадовільному стані, поганий рівень сервісу та низька якість обслуговування, найважливішим є те, що 70% історичних об'єктів України потребують реставрації.

Відносний вклад індустрії туризму в економіку України нижчий аналогічних середньоєвропейських показників. Згідно з даними WTTC прямий внесок в ВВП України у 2012 р. склав 2,2% в той час як в Європі – 2,9%, а внесок у зайнятість складає в Україні 1.9%, тоді як в Європі – 2,8% [2].

В період часу з 2013–2023 рр. в Україні прогнозується більш активний розвиток туризму. На жаль відносний внесок індустрії туризму в економіку України нижчий середньоєвропейських показників загального вкладу туризму в ВВП, в зайнятість населення, в загальний об'єм експорту та капітальних інвестицій. У 2013–2023 рр. в Україні очікується більш активне зростання прямого вкладу в ВВП (рис.1). При цьому внесок туризму у зайнятість населення буде зростати, як мінімум у два рази повільніше, ніж у європейських країнах. Також доля туризму в об'ємі капітальних інвестицій буде зростати у 2,7 рази повільніше, ніж в Європі. Отже, до 2023 р. Україна все ще буде значно відставати у розвитку від інших європейських країн по показниках економічного вкладу туризму [2].

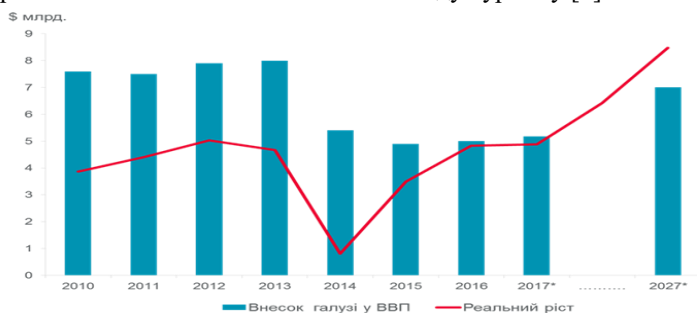


Рис.1. Динаміка розвитку галузі туризму в Україні [3]

Згідно з аналізом проведеним Всесвітньою Туристичною Організацією, у 2001 році наша країна була на двадцять другому місці

у світі за часткою туристів з-за кордону (5,8 млн осіб, що становить близько 1% від світових туристичних подорожей). За прогнозними розрахунками щодо розвитку туризму в Україні до 2005 року, чисельність приїжджих зросла до 9,3 млн осіб. За розрахунками на 2010 рік кількість туристів становила – 12,1 млн осіб. Згідно передбаченням на 2020 рік кількість відвідувачів становитиме – 15,0 млн осіб [4].

Список використаних джерел

1. Розвиток туризму в Україні: проблеми та перспективи [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://tourlib.net/statti_ukr/smolnikova.htm – вільний. Мова укр.

2. Перспективи розвитку туризму в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://cyberleninka.ru/article/n/perspektivy-razvitiya-industrii-turizma-v-ukraine-i-rossiyskoy-federatsii/viewer> – вільний. Мова укр.

3. Туристична галузь в національній економіці країн Центральної та Східної Європи [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://cushmanwakefield.com.ua/uk/doslidzenna-gotelinii-rinok-kieva-na-karti-evropi> – вільний. Мова укр.

4. Перспективи розвитку туризму в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://osvita.ua/vnz/reports/tourism/36458/> – вільний. Мова укр.

Науковий керівник: О.А. Задоля, кандидат економічних наук, доцент

Ю. Дима

Університет імені Альфреда Нобеля, м. Дніпро

ЕКОНОМІЧНІ НАСЛІДКИ ВЕЛИКИХ ГЕОГРАФІЧНИХ ВІДКРИТТІВ

Довгий час народи Європи жили, не знаючи, що за межами їх материка є інші землі. Та раптом у них виникло бажання дослідити морські шляхи, і саме завдяки морським експедиціям вони майже одночасно відкрили Америку і Індію.

Взагалі Великі географічні відкриття – період в історії людства, коли європейці відкривали нові землі і морські маршрути до Америки, Африки, Індії та Азії в пошуках нових торгових шляхів та нового товару.

Але таке раптове відкриття нових земель не було випадковим, як це може здатися на перший погляд. Європейці почали шукати, так званій, Новий Світ, через:

1. Нестачу золота як грошового металу.
2. Незмога проходити через торговий шлях з Європи на Схід, бо турки, завоювавши Візантію перегородили цей торговий шлях.
3. Стрімкого розвитку науки і техніки [1].

Великі географічні відкриття мали як і добрі, так і погані наслідки. Взагалі їх дуже багато, але, на мою думку, головними наслідками були: 1) зміна напрямку основних торговельних шляхів; 2) створення перших колоніальних держав; 3) вплив срібла й золота в Європу; 4) «революція цін» - підвищення цін; 5) «харчова революція»; 6) розвиток наукових знань; 7) розвиток світової торгівлі; 8) виникнення міжнародного поділу праці та світового господарства [2].

Через те, що турки перегородили шлях з Європи на Схід, європейці знайшли новий торговельний шлях з Середземного моря до Атлантичного океану. І тоді морська торгівля поступово почала переростати в океанську. Саме ця зміна для деяких країн стала причиною додаткового прибутку, а для деяких – крахом торгівлі. Так роль Венеції та Генуї звелась до мінімуму, а роль Севільї, Антверпена та Лісабона навпаки зросла [1].

Створення перших колоніальних держав було важким випробуванням для народів колонізованих європейцями країн. Спочатку вони служили об'єктами пограбування, все золото, срібло почали вивозити з колоніальних держав до Європи, а потім європейці почали експлуатувати колонії. Таким чином, з появою колоній відродилося рабство.

Саме створення колоніальних держав спричинило «революцію цін» - знецінення грошової одиниці через падіння вартості золота і зростання цін на товари. Це сталося через те, що в Європу почала надходити велика кількість золота і срібла, яку добувала дешева робоча сила і вивозили у великих кількостях з колоній. Від «революції цін» вигравали ті, хто виробляв або постачав продукти на ринок, а покупці навпаки зазнавали величезних збитків [3].

Завдяки відкриттям нових земель, у європейців з'явилося багато нових культурних рослин. Це значно зменшило загрозу голоду. З Нового Світу вони запозичили картоплю, перець, томати, квасолю, тютюн.

Європейці завдяки пошуку нових земель змогли удосконалити технічну базу мореплавства. Дещо вони запозичували і інших країн, а дещо винаходили самі. Наприклад, голландцями було винайдено штурвал.

Завдяки морським експедиціям багатьох країн світу, Європу, Америку, Африку, Австралію зв'язали нові торговельні шляхи. Так почав виникати світовий ринок, який став ще одним поштовхом до зародження і розвитку капіталістичних відносин у Західній Європі. Європейці мали монопольне володіння над Новим Світом, саме він став ринком збуту для товарів Європи і забезпечив швидке нагромадження капіталу в Західній Європі.

Завдяки Великим географічним відкриттям почали виникати міжнародний поділ праці та світове господарство. Через боротьбу за оволодіння новими ринками почали створюватися торгові компанії, які мали право регулювати торгівлю купців з певним ринком світу. Найбільш могутніми були Ост-Індійські компанії в Голландії та Англії, яким вдалося монополізувати індійський ринок.

В результаті відкриття Нового Світу, європейська цивілізація не тільки отримала матеріальні та культурні багатства з багатьох країн світу, але і піднялася на високий рівень розвитку. Саме через Великі географічні відкриття, Європа стала центром світової економічної системи.

На нашу думку, Великі географічні відкриття могли відбутися і раніше, але у європейців не було потреби це робити, так як їм зручно було жити в «своєму світі», їм всього вистачало. Але з часом їм потреби почали набирати оберти і їм вже не вистачало того, що вони мали. А особливо їм не вистачало грошей, для того щоб задовольнити свої проблеми. Тому вони і почали шукати шляхи, за допомогою яких вони зможуть все більше задовольняти свої потреби.

Список використаних джерел

1. Економічні причини і наслідки Великих географічних відкриттів [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://stud.com.ua/48270/politekonomiya/ekonomichni_prichini_naslidki_velikih_geografichnih_vidkrittiv – вільний. Мова укр.

2. Наслідки Великих географічних відкриттів [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://school-zno.com.ua/vsesvitnja-istorija/199-velyki-geografichni-vidkryttja-zustrich-cyvilizacij/212-nasldki-v-geografichnih-vidkrittiv.html> – вільний. Мова укр.

3. Основні наслідки Великих географічних відкриттів [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://xn----7sbnbacaxoeehuadjsh3b6fzj4f.xn--j1amh/history/naslidki-geografichnih-vidkrittiv.html> – вільний. Мова укр.

Науковий керівник: Е.М. Лимонова, кандидат економічних наук, доцент

А. Дудка

Університет імени Альфреда Нобеля, г. Дніпро

СОСТОЯНИЕ И ПРОБЛЕМЫ ПРЯМОГО ИНОСТРАННОГО ИНВЕСТИРОВАНИЯ В УКРАИНЕ

Развитие состояния современной экономики стран нельзя представить без эффективного инвестиционного вмешательства со стороны зарубежных государств. Привлечение иностранных инвестиций является двигателем научно-технического прогресса, экономического роста и развития предпринимательской деятельности. В условиях глобализации с увеличением передвижения международного капитала роль инвестиций возрастает.

Проблема привлечения прямых иностранных инвестиций знакома Украине многие десятилетия. За период 2015–2019 гг. объем ПИИ составил 13 872 млн долларов США, сумма которого является чрезмерно малой для экономики нашей страны (рис. 1).

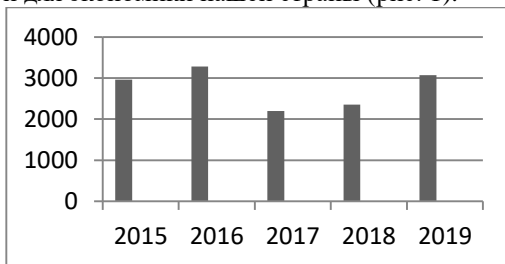


Рис .1. Объем ПИИ 2015-2019 млн долл. США [1]

На диаграмме (рис.1) мы можем наблюдать, что на протяжении пяти лет, количество иностранных инвестиций практически стоит на одном уровне – это говорит о том, что новых потенциальных инвесторов не привлекает возможность вкладывания своих финансовых средств в Украину. Анализируя следующую диаграмму (рис. 2), можно заметить, что главными инвесторами в 2019 г. стали

Кипр (761 млн долл.) и Нидерланды (438 млн долл.). Так же можем наблюдать поступление инвестиций от РФ (220 млн долл.), Швейцарии (133 млн долл.) и Германии (89,9 млн долл.).

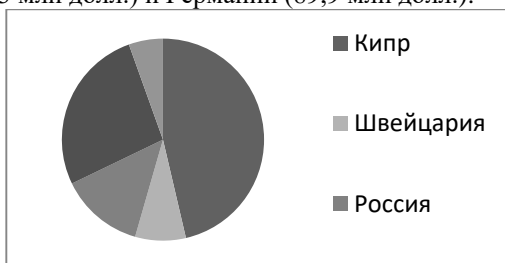


Рис. 2. Объем ПИИ по странам мира млн долл. США на 2019 г. [2]

Достаточно большое количество факторов влияют на высокий показатель инвестиционных рисков, среди которых: нестабильная политическая и экономическая ситуация в стране, высокий уровень коррупции в органах власти, нестабильность национальной валюты, монополизация рынков, торможение внедряемых реформ, отсутствие гарантий на право собственности. Для привлечения иностранных инвестиций в Украину следует провести ряд налоговых и финансовых реформ, завершить военные конфликты, стабилизировать экономическое положение. Так же инвесторам нужно видеть, что инвестиционные риски мы можем снизить, уменьшением налогового давления и внедрением эффективного антикоррупционного законодательства.

Инвестиционный климат играет очень важную роль в социально-экономическом развитии страны. Так что улучшение инвестиционного климата, и увеличение при этом притока иностранных инвестиций могут значительно повлиять на экономическую, политическую, экологическую, а также социальную сферы Украины.

Список использованных источников

1. МИНФИН Прямые иностранные инвестиции в Украину. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://index.minfin.com.ua/ua/economy/fdi/> – свободный. Язык рус.
2. ГОССТАТ Список крупнейших стран-инвесторов в Украину. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.ukrstat.gov.ua/> - свободный. Язык рус.

Научный руководитель: А.А. Задоя, кандидат экономических наук, доцент

УСЛОВИЯ ФОРМИРОВАНИЯ МОНОПСОНИИ И ПОСЛЕДСТВИЯ ДЛЯ ОБЩЕСТВА

Как известно, ситуация на рынке, с точки зрения конкурентной среды, может складываться по-разному. Например, монополия существует как феномен определенной власти над рыночной ценой со стороны продавца, но известный контроль над ценами может производиться и со стороны покупателя. Если монополия означает «один продавец», то монополия – это «один покупатель».

Монополия является разновидностью рынка, на котором выступает только один покупатель товара, услуги или ресурса, где в результате цену диктует покупатель, а продавцы вынуждены подстраиваться под его условия.

Чистая монополия – редкое явление. Но на многих рынках действуют лишь несколько покупателей, которые могут приобрести товар за меньшую цену, отличающуюся от той, которую они заплатили бы в условиях свободной конкуренции. Такие покупатели обладают монополической властью [1].

Есть два основных типа рынка монополии – государственный и коммерческий. Первый тип характеризуется тем, что государство является единственным покупателем какого-либо товара, например, оружия. Иногда такую ситуацию можно спланировать для поддержки некоторых отраслей (например, сельское хозяйство).

Коммерческая монополия является неустойчивой, т.к. имеет временный характер. В условиях сбалансированного рынка она может спровоцировать искусственное снижение цен, навязывание невыгодных условий договора и многое другое. Антимонопольное законодательство помогает избежать этих последствий.

Совершенная конкуренция на рынке труда скорее исключение, чем правило. Для большинства рынков труда типична несовершенная конкуренция. Её крайний случай представляет монополия. Такая ситуация в большей степени характерна для небольших городов, где экономика города почти полностью зависит от крупной фирмы, обеспечивающей занятость основной части населения.

Монополия, или рынок труда, на котором действует единственный работодатель, возникает при следующих условиях:

- на рынке труда взаимодействуют, с одной стороны, большое количество квалифицированных рабочих, не объединенных в профсоюз, а с другой – либо одна крупная монополистическая фирма, либо несколько фирм, объединенных в одну группу и выступающих в качестве единого нанимателя труда;

- одна фирма или группа фирм нанимает основную часть от общего числа лиц определенной профессии;

- этот вид труда не отличается высокой мобильности (например, в силу социальных условий, географической разобщенности, необходимости приобретения новой специальности и т.п.);

- ставки заработной платы устанавливаются самой фирмой, а рабочие либо вынуждены соглашаться на неё, либо искать другую работу [2].

Монополия на рынке труда выгодна работодателям, поскольку она позволяет диктовать работникам условия труда и размер оплаты.

В таких случаях трудящиеся вынуждены предлагать свой труд одному работодателю, от которого полностью зависит их денежный доход, а иногда и само существование. По той причине, что возможность найти нового работодателя связана либо с переездом работника в другой регион, либо со сменой профессии. Часто отдельные лица или даже большая группа людей не в состоянии решить эти проблемы [3].

Государство обязано активно содействовать ограничению монополии по той причине, что в недавнем прошлом именно оно являлось заботливым родителем монополистических структур. Основная причина заключается в том, что стихийные силы с этой проблемой справиться не в силах.

Список использованных источников

1. Монополия [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://center-yf.ru/data/economy/monopoliya.php> – свободный. Язык рус.

2. Монополия на рынке труда [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://scienceforum.ru/2016/article/2016020875> – свободный. Язык рус.

3. Сущность и последствия монополии на рынке труда [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://knowledge.allbest.ru/economy/2c0b65635b3bc79a5d53a88521216d27_0.html – свободный. Язык рус.

Научный руководитель: А.А. Задоя, кандидат экономических наук, доцент

ПРОБЛЕМА ПРЕДОТВРАЩЕНИЯ «УТЕЧКИ МОЗГОВ» В УКРАИНЕ

С каждым днем все больше и больше украинцев принимают решение покинуть страну в поисках лучшей жизни за рубежом, и это уже стало причиной катастрофического дефицита рабочей силы во всех сферах деятельности в Украине. Люди покидают страну, учитывая даже то, что работа и жизнь там такая прекрасная не всегда. Люди не только уезжают, чтобы заработать, но в первую очередь, с целью улучшения условий жизни. Чтобы избежать потери специалистов, в стране нужно создавать не только материальные стимулы, но и обеспечивать необходимые потребности людей в безопасности, качественной медицине, образовании, пенсионном обеспечении и профессиональной реализации. Без этого достичь темпов роста украинской экономики не удастся. Более того, если остановить отток рабочей силы не удастся, украинская экономика рухнет. Хуже всего обстоят дела в строительной отрасли и промышленности.

Трудовые ресурсы в Украине уже сократились до примерно 15 млн. человек. Причиной этого есть не только миграция, военная ситуация на Востоке, но и плохая демография в стране.

Рост трудовой миграции может привести к тому, что под угрозой будет система социального обеспечения в стране и пенсионного в том числе. В будущем это может снизить доверие к стране со стороны инвесторов. Это недоверие будет отображаться на жилищном строительстве и производстве товаров длительного пользования.

Экономический подъем является главным в борьбе с явлением трудовой миграции и его последствиями. Но не стоит забывать об удовлетворении не только материальных, но и других базовых потребностей, таких как:

- Безопасность, которую должны обеспечивать правоохранительные органы.

Большинство населения Украины живут в страхе и чувствуют себя абсолютно незащищенными. В настоящее время большой проблемой является разгул преступности, халатное отношение к работе полиции и коррупция в судебной системе. Многие боятся выходить на улицу, особенно в вечернее время. Регулярные ситуации с

минированиями только ухудшают отношение к стране – люди опасаются, что угроза может коснуться их или близких. В европейских странах людей привлекает гораздо более высокий уровень безопасности, менталитет и культура.

- Ценность труда, как за рубежом и справедливая его оплата.
- Повышение уровня медицины и модернизация оборудования.

Фактор недовольства уровнем медицинского обслуживания в Украине – один из тех, что оказывают серьезное влияние на желание людей уехать.

- Культура и менталитет. Чистота на улицах городов: отсутствие мусора и людей в состоянии алкогольного опьянения на улицах, на станциях метро, около подъездов, в которых люди живут с семьей. Всего этого не хватает нашей стране.

- Создание условий для развития детей.

Украинцы хотят достойного будущего для себя и своих детей, поэтому вынуждены уезжать, чтобы иметь больше возможностей для обеспечения хороших условий развития.

- Создание возможности профессиональной реализации.

За рубеж уезжают танцоры, музыканты, художники, ученые, которые не получили достойного применения своим способностям в Украине. Там они имеют возможность развиваться, чего они не получили в родной стране.

- Устранение дискриминации по возрасту или полу, с которой многие сталкиваются в Украине.

После 35 украинские женщины и мужчины с трудом могут устроиться на работу из-за возраста. Многие молодые девушки не могут устроиться на работу по причине декретного возраста.

- Финансовая поддержка науки и модернизация оборудования.

В Украине только за три последних года и только Национальная академия наук сократила почти 6,5 тысячи научных сотрудников – кандидатов и докторов наук, а оставшиеся работают на 50-75 процентов ставки, то есть на энтузиазме, получая в три раза меньше, чем в среднем по промышленности.

По данным Госстата, за три последних года до 4 раз увеличился разрыв между уровнем расходов на научные исследования по отношению к ВВП в Украине и аналогичным средним показателем для стран ЕС [1].

Но хуже всего, что таким образом Украина с каждым днем все сильнее отстает по развитию от других стран. Запад тратит огромные

деньги на науку. Соединенные Штаты и страны Европейского Союза, например, – более 3 процентов ВВП [2].

Экспериментальная наука пропадает вместе с последними экспериментаторами. Почти все оборудование давно и безнадежно устарело и является абсолютно непригодным для проведения современных экспериментов. Невозможно добиться конкурентоспособности научной продукции в области физики, химии, материаловедения, биологии, работая на оборудовании 70-80 годов прошлого века. Поэтому необходимо провести реформу в сфере образования и науки и обновить оборудование, как в научной отрасли, так и в производстве.

В настоящее время трудовая миграция из Украины имеет как положительные, так негативные последствия. Что касается положительных – это большой поток средств, высланных на родину. Только за первый квартал 2018 года трансфертные платежи составили 3,4 млрд долларов США. В 2017 году денежные переводы украинцев из-за рубежа насчитали 9 млрд долларов. Такие суммы – это порядка 3-4% годового ВВП Украины [1].

Эти средства вкладываются в Украине, то есть – активизируют потребительский спрос. Многие компании, дабы сохранить персонал, пересматривают оклады и условия труда для украинцев. В свою очередь, рост зарплат также сказывается на покупательской способности населения.

Но негативной стороной миграции является нехватка квалифицированного персонала на родине и некоторые риски финансового толка. К примеру, инфляция, если за увеличением зарплат нет реального роста экономики.

Страна идет к тому, что скоро останутся только старики и дети, ведь в последние годы социальный возраст трудовых мигрантов из Украины существенно понизился, что также может свидетельствовать о негативной тенденции, когда молодежь не видит своего будущего на родине.

Упомянутые краткосрочные выгоды миграции в текущих условиях – это плюс. Но на перспективу Украине уже сейчас нужно принимать решительные действия по удержанию умов, развивать квалифицированный труд и стимулировать мигрантов возвращаться домой. Чтобы потом не приходилось тратить миллиарды на рекрутов из третьих стран.

Список использованных источников

1. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/> – свободный. Язык укр.

2. The World Bank [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://data.worldbank.org/indicator> – свободный. Язык англ.

Научний керівитель: А.А. Задоя, кандидат економічних наук, доцент

О. Задоя

кандидат економічних наук, доцент

Університет імені Альфреда Нобеля, м. Дніпро

СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНА МОДЕЛЬ ЯК ЧИННИК ПОДОЛАННЯ НЕГАТИВНИХ НАСЛІДКІВ ЕКОНОМІЧНОЇ КРИЗИ

Людство протягом свого існування постійно стикається і переживає кризові явища. Кризи можуть бути викликані об'єктивними причинами (необхідність реструктуризації і соціалізації, циклічні прояви), суб'єктивними причинами (криза управління, війни, політичні кризи, пов'язані зі зміною влади або політичного устрою та ін.) і форс-мажорними причинами (еволюційні стрибки, природні катаклізми, пандемії та ін.). За своєю суттю криза - це зміна початкового стану, в результаті чого виникають непередбачувані ситуації. Наслідки такої зміни завжди пов'язані з тими чи іншими втратами, але не завжди дозволяють вийти з часом на новий, більш високий і досконалий рівень розвитку. В силу своєї природи і суті, людство намагається, використовуючи досвід і знання, передбачити і спрогнозувати кризові явища. Однак, навіть деякі успіхи в цьому напрямі, не дозволяють повністю згладити негативну сторону наслідків.

Кризи можливо прогнозувати, якщо вони носять циклічний характер. Найбільшого успіху в цьому напрямку ми можемо спостерігати в економічній науці. Вчені в ХХ столітті досить глибоко вивчили це питання і виділили три різновиди економічних криз в залежності від часового періоду повторення. Питання прогнозування спадів, викликаних форс-мажорними обставинами, за своїм визначенням залишається відкритим.

З періоду експансії людини (Великих географічних відкриттів) і закінчуючи сучасним інтегрованим суспільством, кризові явища поступово почали набувати глобального характеру. Хоча локальні

спади залишаються, але їх глибина не настільки очевидна. Якщо ми спробуємо провести історичний екскурс, то можна помітити, що втрати при прояві кризових явищ різні країни несуть неоднакові і навіть непропорційні їх розмірами та розвитку. Виходячи з цього, виникає необхідність визначення деяких передумов, при яких можливо мінімізувати негативний вплив кризи на економіку і суспільство в цілому.

Однією з характеристик існування держави виступає його соціально-економічна модель. У наукових колах це поняття часто ототожнюється з поняттям «економічна система суспільства», визначення якого, на наш погляд, найбільш вдало сформульовано в колективній монографії «Соціально-економічна модель: становлення та розвиток»: економічна система суспільства - визначається як сукупність усіх економічних процесів, які відбуваються у суспільстві на основі діючих у ньому майнових відношень та організаційних форм [1, с. 29]. Виходячи з цього буде вірним твердження, що в побудові соціально-економічної моделі беруть участь всі суб'єкти, які, так чи інакше, впливають на економічні та суспільні процеси на різних рівнях. Застосувавши методи абстрагування і масштабування, ми можемо виділити наступні елементи соціально-економічної моделі: держава, ринок та суспільство. Саме вони мають кожен свої механізми для реалізації і управління вищевказаними процесами.

Переважання того чи іншого елемента дозволяє говорити про наявність в сучасному світі різних соціально-економічних моделей. Крайнощі з абсолютним переважанням в сучасному світі не зустрічаються, але в теоретичній науці, та й в історичному плані мали місце: від абсолютного домінуючого механізму держави або панівного типу приватної власності до переважання громадської думки як найвищої цінності. Зараз в світі абсолютна більшість країн мають змішану ринкову економіку з різними пропорціями впливу держави, ринку та суспільства.

Економічні дослідження дозволяють нам прогнозувати економічні кризи. Так, після фінансового спаду 1998 року, іпотечна криза 2008 року була для економістів очікуваною. Однак ми можемо відзначити, що її наслідки були неоднозначні для різних країн. Наприклад, Польща – єдина країна в Європейському Союзі, яка не показала негативну динаміку економічного розвитку (зростання ВВП на 2,82% в 2009 р). У той час як набагато більш розвинені і великі економіки світу вимушеним були визнати падіння ВВП: США -2,5%, Великобританія -4,2%, Німеччина -5,7%, Франція -2,9%. Колишні

країни пострадянського простору демонстрували ще більше падіння: Литва -14,8%, Латвія -14,4%, Естонія -14,4%, Україна -15,1%. Країни-сусіди Польщі і в географічному плані, і в історичному (також входили в зону країн соціалістичного табору та Варшавського договору): Чехія -4,8%, Болгарія 3,6%, Словаччина -5,4%, Словенія -7,5% [2]. В науковій літературі така ситуація пояснюється різними макроекономічними моделями (виробничо-орієнтована і споживацьки-орієнтована), які притаманні цим країнам [3]. І дійсно, споживацьки-орієнтовані моделі менше зав'язані на зовнішніх ринках і тим самим можуть дозволити собі частково компенсувати падіння сукупного попиту за рахунок внутрішнього споживання. Однак нові виклики і проблеми, з якими зіткнулося світове співтовариство в 2020 році, вимагає більш глибокого аналізу.

За прогнозами аналітиків 2020 рік мав стати початком чергового витка середньострокового циклу і ознаменувати нову глобальну економічну кризу. Більшість країн і їх економіки були готові до цього і робили необхідні заходи в рамках політики стабілізації: створювалися стабілізаційні фонди, вводилися протекціоністські заходи, скорочувалися ризикові інвестиції і збільшувався приплив капіталу в цінні метали. Ситуація ускладнювалася тим, що в цей час в тій же фазі перебував і довгостроковий цикл, що могло погіршити становище на світових ринках. Однак спусковим гачком до початку рецесії виступив зовсім неекономічний фактор – світ захлеснула хвиля пандемії. У цих реаліях абсолютно непередбачувано почали відбуватися економічні та суспільні перетворення. Несподіваними виявилися результати ефективності боротьби з вірусом COVID-19 в різних країнах світу. Аналітики констатують, що країни, в яких роль держави має домінуюче значення, проводять боротьбу із захворюванням набагато ефективніше, ніж країни з розвиненим ринком або широкими правами у суспільства. Тоталітарні країни, абсолютні монархії, режими диктаторів краще справляються з пандемією за рахунок обмеження прав і свобод громадян. А в силу слабого розвитку інститутів громадської думки, такі дії не зустрічають опору. З іншого боку, країни, в яких держава традиційно виконує регулюючу роль при сильному впливі громадської думки, демократичні країни зіткнулися з величезними проблемами, не зважаючи на фінансову стабільність і високий економічний розвиток. Іншими словами в нинішній ситуації в світі, на перший погляд, у виграві виявляються країни, в яких пропорційність впливу в соціально-економічній моделі зрушена в бік держави.

Соціально-економічна модель за визначенням не може володіти великою гнучкістю і не здатна в короткостроковому періоді зазнавати істотних змін. Необхідний досить довгий відрізок часу, щоб змінити пропорційність ролей основних елементів: створення нової законодавчої бази, створення нових інститутів і ринків, формування нового громадської думки і традицій, нової парадигми розвитку країни. Виходячи з цього, можна з упевненістю сказати, що по завершенні пандемії соціально-економічні моделі тоталітарних держав стануть менш ефективні на шляху виходу з економічної кризи. Для економічного відродження необхідною умовою виступає конкурентне середовище. В країнах з домінуючою роллю держави і слабкими громадськими інститутами неможлива ефективна робота ринкових механізмів з одного боку, і велика корупційна складова з іншого боку.

З огляду на це, ми можемо зробити висновок, що під час кризи роль держави повинна зростати. Однак необхідна побудова збалансованої соціально-економічної моделі, яка дозволить мінімізувати втрати як економічні, так і в суспільстві. Найімовірніше, управління за допомогою такої моделі буде не ідеально і не виключені непопулярні рішення, які можуть привести до зростання в одній сфері за рахунок втрат в іншій. Пошуку найбільш оптимальних пропорцій впливу держави, ринку та суспільства в соціально-економічній моделі країни будуть присвячені наступні роботи.

Список використаних джерел

1. Социально-экономическая модель: становление в развитие: теория, методология, практика. Под общ. ред. В.Г. Гусакова. В 2-х кн. Кн. 1. – Минск: Беларуская навука, 2015. – 554 с.
2. International Monetary Fund [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.imf.org> – вільний. Мова англ.
3. Zadoia A. Macroeconomic proportions in the Visegrad countries and Ukraine: comparative analysis/ A. Zadoia // Економічний Нобелівський вісник. – 2015. – №1(8). – С. 30–37.

Н. Зорин

Університет імені Альфреда Нобеля, г. Дніпро

АКТУАЛЬНОСТЬ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ИДЕЙ ДРЕВНЕГО ВОСТОКА В НАЧАЛЕ XXI ВЕКА

Первые научные представления об экономике сформировались в эпоху традиционных обществ, а первые страны Древнего Востока появились в IV – III т. До н.э. Это были – Шумер, Вавилон, Ассирия,

Древнекитайские царства, древняя Индия. Но основной вклад был внесен Древним Египтом, история которого насчитывает больше шести тысячелетий. В традиционных обществах преобладало сельскохозяйственное производство, большая часть общественного продукта производилась в аграрном секторе и значительная часть населения занималась сельским хозяйством.

Все страны Древнего востока имели схожую между собой экономику административного типа с огромным царско-храмовым хозяйством и слабо развитыми частнособственническими и товарно-денежными отношениями. Важная черта для древнего Египта и всего востока была централизованная экономика, тотальная регламентация общества, а так же бюрократия. Общины не могли развиваться без контроля верхушки власти, и поэтому они были заинтересованы в изменениях отношений с высшей властью. В современном мире есть страны с подобной характеристикой, например – Северная Корея. Из-за желания сидеть и ничего не делать, экономика Древнего Египта не развивалась, сейчас такое называют – стагнация.

В современном мире самое острое понятие в политической и экономической среде – это коррупция и налоги. Для этой темы можно взять трактат Древней Индии «Артхашастра», состоящая из 15 книг, но для нас важно знать, что в этом трактате имелись важные рекомендации для пополнения казны – налоги на что угодно, что и используется в современной экономике. Но одна из самых главных задач – это борьба с коррупцией, предлагается менять чиновника, чтобы не выработывалась привычка к должности, чтобы использовать свой ранг в собственных целях. Так же данный трактат предлагал увеличивать богатство страны за счет присоединения новых земель и народов [1].

Наше общество чаще всего делится на богатый, средний и бедный класс, подобная характеристика присутствовала в Вавилоне. Законы Хаммурапи строились на основе разделения на обычных граждан и на полурабов. Отличие было в том, что наказания больше получали рабы. Однако сам факт разделения в обществе на классы был на Древнем Востоке.

Так же в Кодексе Хаммурапи было составлено право на личную собственность. При правлении царе Хаммурапи частная собственность на земли достигала прогрессий, в те времена присутствовали такие виды земельной собственности: царские, храмовые, общинные и напоследок частные. Царские и храмовые принадлежали царю. С

прогрессом частной собственности на землю сокращались общинные земли, происходила деградация общины. Поэтому земли могли свободно продаваться, сдаваться в аренду, передаваться по наследству, каких то ограничений на такие сделки со стороны общины такое не присутствовало. Крупные землевладельцы пользовались трудом рабов и наемных рабочих, а малые владельцы земли обрабатывали свою землю сами. Земельные наделы воинов, а также имущество солдат подчинялись особому правовому режиму [2].

В наши времена, как и во времена Древнего Вавилона, играет большую роль аренда земли. В законах Хаммурапи упоминались разные виды земель для аренды: дома, животные, корабли, повозки, рабы, так же присутствовала ответственность за потерю или гибель нанятого имущества. Одной из особенности законов Хаммурапи в отношении договора займа было стремление заставить должника от его кредитора и отменить долговое рабство. Правда в том, что мы отличались от тех времен – это наказанием за кражу личного имущества, в категорию наказания входило – штраф и в некоторых случаях смертная казнь, но даже штраф не особо спасал ситуацию, так как вы могли забыть или не суметь оплатить штраф и вас ждала смертная казнь. Законы Вавилона настолько были суровы, что вам могли отрезать руки, если вы ударили отца.

Однако нельзя сказать, что в те времена в основном все были рабами, в основном земледелием занимались свободные крестьяне. Земля управлялось государством, такая политика была выгодна для власти, так как рабов приходилось бы содержать в отличие от свободных граждан. При этом рабы считались собственностью отдельного частного лица, а обычный гражданин привлекался для общественных работ.

Делая выводы, мы можем заметить, что для современного мира характерно лишь то, что в некоторых странах есть иллюзия свободы, как присущие Древнему Востоку. Так же присутствуют налоги на все подряд, разделение на классы, а в большинство стран есть только богатый и бедный класс из-за множественных факторов, как кризис или тоталитарная власть.

Список использованных источников

1. Экономическая мысль Древнего Востока [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://oodri.narod.ru/ei1.html>. – Рус. язык

2. Законы Хаммурапи [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.hist.msu.ru/ER/Text/hammurap.html>. – Рус. язык

*Научный руководитель: Э.Н. Лимонова, кандидат
экономических наук, доцент*

А. Іванішина

Університет імені Альфреда Нобеля, м. Дніпро

ПРОБЛЕМА ІНФЛЯЦІЇ В УКРАЇНІ ТА ШЛЯХИ ЇЇ ВИРІШЕННЯ

Інфляція є одним із найважчих виражень макроекономічної нестабільності. У світі немає країни, яка б після 1950-х років тією чи іншою мірою не зазнала би проблем від інфляції. Наразі це одне з найгостріших питань і для України.

Що ж таке інфляція? Нинішнє покоління українців добре розуміють всю її проблематику. Інфляція - це надлишкове збільшення кількості паперових грошей з наступним їх швидким знеціненням, що характеризується підвищенням середнього рівня цін в економіці, зменшенням купівельної спроможності грошей [1].

Зовсім мало часу минуло з того моменту, коли в Україні на офіційному рівні заперечувалася сама можливість інфляції при соціалізмі. Але вона була, хоча у прихованій формі. Гроші втрачали свою значущість при стабільних цінах через сталий дефіцит товарів. Це було викликано повним державним монополізмом та відсутністю ринкової конкуренції, неефективним використанням капіталовкладень, ресурсів тощо. Питання інфляції особливо гаряче почало обговорюватися в Україні на початку 90-х років ХХ століття, після виходу з СРСР. Тоді наша країна неодноразово відчувала інфляційні коливання.

Через те, що Україна обрала шлях ринкових відносин, значення грошей істотно змінилося в порівнянні з попередніми роками. Звертаючись до досвіду нашої, а також інших країн, цей перехід супроводжувався швидким ростом цін. В умовах ринкових відносин перспективи штучного стримування інфляції різко скорочуються, разом з цим непослідовність в прийнятті рішень у питаннях переходу до ринку, непродуманість деяких кроків посилюють існуючі труднощі. Інфляційні процеси в Україні в 1990-х роках розвивалися специфічно, що було пов'язано з непослідовністю дій влади («лібералізація цін», прорахунки в економічній політиці, деформації в процесі приватизації, негативне сальдо зовнішньої торгівлі тощо), отже економіка втратила

можливість задовольняти рівень державних витрат. У ті роки гіперінфляцію вдалося подолати обмежувачими заходами.

Перші 13 років із початку XXI століття ситуація була максимально стабільною (рис. 1). Згідно з графіком найнижчий індекс інфляції спостерігався у 2002 (99,4%) , 2012 (99,8%) та 2013 (100,5%) рр. У 2014 р. торговельна війна з боку Росії та недалекоглядна економічна політика уряду Миколи Азарова призвели до базової інфляції. Згідно з повідомленнями НБУ вона визначалася переважно курсовим чинником і суттєвою адміністративною складовою, а також зростанням цін на продукти харчування з високим ступенем обробки - до 3,2% за місяць.

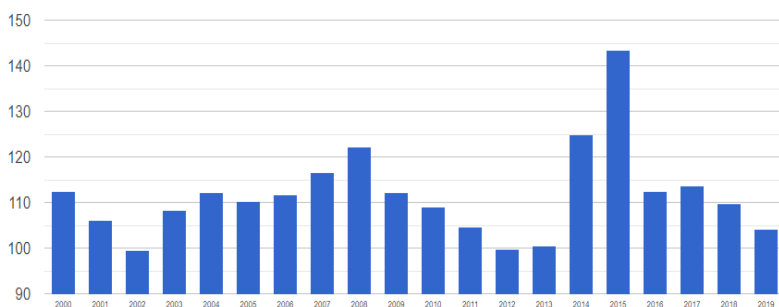


Рис. 1. Графік зміни індексу інфляції в Україні з 2000 по 2019 рр. (%) [2]

На сьогоднішній день виділяють наступні інфляційні причини зростання цін в Україні:

- нерациональне використання коштів;
- надмірне збільшення грошової маси;
- дефіцит державного бюджету;
- милітаризація економіки;
- зростання державного боргу;
- зростання попиту над пропозицією в сільському господарстві;
- незавершеність ринкових реформ;
- імпортозалежність української економіки;
- кризові явища у фінансово-кредитній системі [3].

Що можна зробити для того, щоб ситуація у країні поліпшилася? Підвищити продуктивність праці; відмовитися від емісійного фінансування дефіцитів державного бюджету; протидіяти зовнішнім інфляційним чинникам; подолати, так звану, «втечу від національних грошей», за якої не здійснюються заощадження в національній валюті;

підтримувати конкуренцію на внутрішніх ринках та обмежувати вітчизняних монополістів; продовжувати боротьбу з тіньовою економікою [4].

Безперечно, що Україна, маючи значний економічний потенціал, не лише стабілізує фінансову ситуацію в країні, але й забезпечить умови „керованості ” інфляційним фактором, що дасть їй змогу зайняти належне місце серед інших економічно та соціально розвинутих країн Європи.

Список використаних джерел

1. Панчишин С.М. Макроекономіка: навч. посіб. / С.М. Панчишин— К. : Либідь, 2005. — 616 с.

2. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.ukrstat.gov.ua – вільний. Мова укр.

3. Петрик О.І. Інфляція в Україні: проблеми, ризики, перспективи / О.І. Петрик // Вісник НБУ. – 2007. – № . – С. 2–8.

4. Даниленко А.І. Інфляція та фінансові механізми її регулювання / А.І. Даниленко, С.О. Кораблін, О.І. Петрик та ін.; НАН України, Ін-т економіки та прогнозування. – К. : Ін-т економіки та прогнозування, 2007. – 399 с.

Науковий керівник: Е.М. Лимонова, кандидат економічних наук, доцент

R. Karlybayev
JS Financial academy

MODERN METHODS OF RISK MANAGEMENT

Risk is defined as an uncertain but potential element that always appears in the technical, human, social and political events, reflecting changes in the distribution of possible outcomes and subjective probability values and objectives, with possible damaging and irreversible effects. Risk management is an important part of planning for businesses. The process of risk management is designed to reduce or eliminate the risk of certain kinds of events happening or having an impact on the business. Risk management is a continuous, forward-looking process that is an important part of business and technical management processes. Risk management should address issues that could endanger the achievement of critical objectives. A continuous risk management approach is applied to effectively anticipate and mitigate the risks that have critical impact on the project. Effective risk

management includes early and aggressive risk identification through the collaboration and involvement of relevant stakeholders. Strong leadership across all relevant stakeholders is needed to establish an environment for the free and open disclosure and discussion of risk. Identifying risks is the first and perhaps the most important step in the risk management process. In every case, risks should be prioritised in relation to the objectives. Care should be taken to avoid confusion between the impacts that may arise and the risks themselves, and to avoid stating risks that do not impact on objectives; equally care should be taken to avoid defining risks as simply the converse of the objectives. A statement of a risk should encompass both the possible cause and the impact to the objective which might arise. No doubt, risks can be caused both by external factors (for example, negative changes in the foreign exchange market, impact of the external environment) and internal factors (for example, failure of information systems, negligence of employees). Once identified, risks need to be assessed in terms of the likelihood of their occurrence and the consequences they may have.

The assessment of the probability and impact of a particular risk can be assessed on a qualitative or quantitative scale.

In a qualitative assessment, the risk can be assigned the following probability:

- 3 - high probability;
- 2 - average probability;
- 1 is a low probability.

Similarly, the consequences of risk can be assessed:

- 3 - high consequences;
- 2 - average effects;
- 1 - minor consequences .

Certain values should be used in the quantification of risks. For example, the probability may be estimated by a time interval and the consequences expressed in value:

- 3 - high probability - negative event will occur within the next year;
- 2 - average probability - negative event will occur within the next three years;

- 1 - low probability - event occurs every five years.

Similarly, the consequences of risk can be assessed:

- 3 - high consequences - losses of the organization will be at least 1 million US;
- 2 - average consequences - losses of the organization will amount to 500 thousand US;

1 - minor consequences - losses of the organization will not exceed 100 thousand. The probability and consequences of risks are determined by probabilistic or expert models. We will review foreign countries

Methods for Identifying Risks. Risk management uses formulas and templates to narrow in on and to identify risk. Which formulas and templates are used, is often determined by the industry that they are being practiced in. Some common methods of risk identification are: brainstorming, flowchart method, SWOT analysis, risk questionnaires and risk surveys.

Brainstorming. When objectives are stated clearly and understood by the participants, a brainstorming session drawing on the creativity of the participants can be used to generate a list of risks. In a well facilitated brainstorming session, the participants are collaborators, comprising a team that works together to articulate the risks that may be known by some in the group. In the session, risks that are known unknowns may emerge, and perhaps even some risks that were previously unknown unknowns may become known.

Facilitating a brainstorming session takes special leadership skills, and, in some organizations, members of the internal audit and ERM staff have been trained and certified to conduct risk brainstorming sessions. In addition to well-trained facilitators, the participants need to understand the ERM framework and how the brainstorming session fits into the ERM process. The participants may very well be required to do some preparation prior to the session.

In using this technique, one company familiar to the authors noted that, because the objectives were unclear to some of the participants, the process had to back up and clarify the objectives before proceeding. Using a cross-functional team of employees greatly increases the value of the process because it sheds light on how risks and objectives are correlated and how they can impact business units differently.

Often in brainstorming sessions focused on risk identification, a participant may mention a risk only to have another person say: "Come to think of it, my area has that risk, and I have never thought of it before." With the team sharing experiences, coming from different backgrounds, and having different perspectives, brainstorming can be successful in identifying risk. It is also powerful when used at the executive level or with the audit committee and/or board of directors.

The Flowchart Method is used to graphically and sequentially depict the activities of an operation or process to identify exposures, perils and hazards. There are a variety of methods that can be used including: product

analysis, dependency analysis, site analysis, decision analysis and critical path analysis. These methods can illustrate interdependency within your organization; they can easily pinpoint bottlenecks and can determine a critical path. They do not indicate frequency or severity, but only show minor processes with major loss potential, they have a limited applicability to liability exposures and in most situations, they are too process-oriented.

SWOT Analysis SWOT (Strengths-Weaknesses-Opportunities-Threats) analysis is a technique often used in the formulation of strategy. The strengths and weaknesses are internal to the company and include the company's culture, structure, and financial and human resources. The major strengths of the company combine to form the core competencies that provide the basis for the company to achieve a competitive advantage. The opportunities and threats consist of variables outside the company and typically are not under the control of senior management in the short run, such as the broad spectrum of political, societal, environmental, and industry risks. For SWOT analysis to be effective in risk identification, the appropriate time and effort must be spent on thinking seriously about the organization's weaknesses and threats. The tendency is to devote more time to strengths and opportunities and give the discussion of weaknesses and threats short shrift. Taking the latter discussion further and developing a risk map based on consensus will ensure that this side of the discussion gets a robust analysis. In a possible acquisition or merger consideration, a company familiar to the authors uses a SWOT analysis that includes explicit identification of risks. The written business case presented to the board for the proposed acquisition includes a discussion of the top risks together with a risk map.

Scientific Supervision by: A.A. Ahmetova, Candidate of Economic Sciences

В. Кисель

Университет имени Альфреда Нобеля, г. Днепро

ПРОБЛЕМЫ РЫНКА ТРУДА В ЭСТОНИИ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ

Наш современный мир характеризуется глобализацией и быстрыми технологическими изменениями. Успешное развитие европейской экономической системы требует реформирования рынка труда и социальной политики, как на уровне ЕС, так и на национальном уровне. Целью этих реформ должно быть улучшение

экономических показателей и каждое национальное правительство должно разработать и реализовать свою собственную стратегию реформирования национального рынка труда. Одной из чрезвычайно важных проблем является гибкость рынка труда. Таким образом, гибкость рынка труда является особенно важным каналом макроэкономической регуляции. Что касается эстонского рынка труда, то он достаточно гибок и характеризуется скромным регулированием со стороны правительства. В целом экономические перспективы довольно хорошие. Государственный бюджет находится в положительной и здоровой ситуации, а государственный долг по-прежнему является самым низким в Европейском союзе. Эстонский рынок труда мы можем описать следующим образом:

- высококвалифицированная рабочая сила;
- низкая профсоюзность;
- простое и понятное трудовое законодательство;
- простой процесс найма и расторжения контракта.

В последние несколько лет экономика Эстонии характеризовалась быстрым ростом заработной платы, что являлось одним из естественных последствий перегрева экономики. В результате быстрого роста спроса и широкого развития предприятий, вместе с частичным открытием рынка труда в ЕС, безработица в Эстонии достигла самого низкого уровня за последние 13 лет. Но повышение заработной платы не может быть устойчивым с точки зрения занятости, так как производительность растет медленнее, и предприниматели не смогут платить высокую зарплату нынешнему персоналу. Следовательно, возникнет необходимость изменений: сокращение занятости, инвестиции в технологии и т. д. Хотя Эстония и имеет один из самых эффективных рынков труда в ЕС, некоторые факторы могут снизить конкурентоспособность страны. Так в Эстонии существует проблема, связанная с конкурентоспособностью рынка труда. Отсюда следует недостаток высококвалифицированной и технической рабочей силы. Следовательно, можно предложить несколько путей решения этой проблемы:

- повышение эффективности обучения навыкам, необходимым для работы на международных рынках;
- общие стипендии государственного и бизнес сектора для обучения за рубежом и возвращения домой;
- усиление подготовки аспирантов в областях, актуальных для Эстонии (энергетика, сланец, химия, деревообработка и др.);
- значительное повышение качества технического образования;

- формування міграційної політики для імпорту кваліфікованої робочої сили (в том числі привлечення іноземних студентів в естонські університети з допомогою міжнародного навчання і спрощення візової системи для учених, приїжджаючих із-за меж ЕС).

Ітак, можна зробити висновок, що основна загроза стійкості економіки Естонії до сих пор пов'язана з повільним зростанням модернізуваної структури і гнучкістю ринку праці.

Науковий керівник: А.А. Задоя, доктор економічних наук, професор

Н. Кісіль

Університет імені Альфреда Нобеля м. Дніпро

АНАЛІЗ ВПЛИВУ НАУКИ НА МОНОПОЛІЗАЦІЮ

Основна причина створення монополій - це прагнення бізнесу максимізувати прибуток за допомогою монополізації ринку.

Монополії, маючи виняткову позицію, прибирають конкурентів, знижуючи ринок, нехтують якістю продукції, не приймаючи до уваги досягнення науково-технічного прогресу та знижуючи загальну ефективність виробництва.

Науково-технічний прогрес (НТП) – це процес постійного оновлення всіх елементів виробництва, основне місце в якому належить оновленню обладнання та технологій. Він створений для того, щоб полегшити та зменшити витрати людської та розумової праці для досягнення кінцевого результату в трудовій діяльності.

Основна мета науково-технічного прогресу - зниження цін одиниць виробленої продукції, тобто зниження витрат на оплату ресурсів. Інновації є основою для нового типу конкуренції, що прискорює економічні процеси та зміни в самих умовах ціноутворення та якості продукції.

Монополісти не завжди достатньо використовують свої можливості для просування науково-технічного прогресу. Монополії не мають достатніх стимулів для підвищення ефективності через НТП, оскільки немає конкурентів.

Але відомий американсько-австралійський економіст, Джозеф Шумпетер, вважає, що великі монопольні корпорації створюють найкращі умови для виникнення нового типу конкуренції, оскільки в

своїх руках вони зосереджують велику кількість ресурсів, яка може виступати носієм технологічного прогресу.

У зв'язку з цим вчений приходиться до висновку, що умови для виникнення монополії змінюються. На ранніх стадіях монополийний прибуток базувався на пільгах, наданих владою, або на володінні обмеженими ресурсами. Але в цьому випадку створення монополії є результатом впровадження інновацій.

Через високий рівень скупчення фінансових ресурсів монополії утворюють можливості для прискорення НТП. Але дані можливості реалізуються у тих випадках, якщо подібне прискорення може допомогти витягти чималу виручку. Монополії можуть витратити власний дохід на вивчення, для того щоб зберегти або зміцнити власну монополийну силу. Проводячи дослідження, вони приносять користь і для себе, і для суспільства. Однак немає вагомих підтверджень того, що монополії грають важливу роль у прискоренні науково-технічного прогресу, так як вони можуть призупинити формування НТП, у разі якщо він загрожуватиме їх доходам.

Явним зразком можна назвати дуже відому фірму «АвтоВАЗ», що в період радянського союзу виробляла легкові автомобілі. Нестача конкурентної боротьби на ринку стало приводом того, що пізніше якість виготовленої продукції ніяк не відповідала світовим зразкам. З виникненням конкуруючих компаній в Російській Федерації потреба в продукції «АвтоВАЗу» стрімко впала. У підсумку, в 2010 р підприємство ліквідували з переліку монополістів у розділі легкових автомобілів класу преміум.

Також прикладом може бути корпорація «Тойота». Власну справу фірма стартувала з випуску механічних ткацьких верстатів. Оновлюючи і покращуючи технологію виготовлення, стежачи за якістю і комфортабельністю машин, в 2007 році корпорація стала найбільшим виробником у світі.

Ми можемо зрозуміти самі, яке ставлення влада має до цього явища. Вона має боротися з монополіями. Уряди держав намагаються обмежити їхню появу за допомогою введення антимонопольного законодавства. Це відбувається через дефіцит продукції, несправедливого розподілу доходів і неефективного витрачання ресурсів. Антимонопольне законодавство захищає інтереси споживачів і сприяє економічному процвітанню.

Підбиваючи підсумки, можна сказати, що вплив монополій на науково-технічний прогрес неоднозначний. НТП може як і

підштовхуватися, так і пригальмовуватися в залежності від самого вибору монополістів, обставин та багатьох інших причин.

Науковий керівник: О.А. Задоя, кандидат економічних наук, доцент

Р. Ключник
кандидат політичних наук, доцент
Університет імені Альфреда Нобеля, м. Дніпро

ОСОБЛИВОСТІ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ РУМУНІЇ

Румунія – одна з найбільших країн Південно-Східної Європи. Актуальність вивчення економічних аспектів розвитку цієї країни зумовлена тим, що ця країна є постсоціалістичною, а також межує з Україною. Вона вже протягом 13 років є членом ЄС, що для України є недосяжним у найближчій перспективі.

Соціалістичний режим у Румунії став тяжким випробуванням для народу. Країну протягом десятиліть очолював диктатор Н. Чаушеску, який намагався втілювати в життя постулати класичного марксизму. Проводилися репресії проти нелояльних громадян: таємна поліція «Секурітате» стала однією з найбільш жорстоких серед усіх подібних органів соціалістичного блоку.

При цьому Румунія намагалася бути відкритою для західних інвестицій та підтримувати порівняно непоганий рівень життя. Так, наприкінці 1960-х рр. за допомогою французької компанії «Renault» у Румунії було налагоджено випуск власних автомобілів «Dacia», а в 1970 р. у Бухаресті було відкрито готель «InterContinentalBucharest». Незважаючи на катастрофічний землетрус 1977 р., вже у 1979 р. було відкрито першу чергу Бухарестського метрополітену. Втім, у 1980-х рр. економічна система вже не могла ефективно відповідати на виклики глобалізації, дефіцит товарів та послуг набував все більших масштабів, а румунські робітники дедалі частіше брали участь у страйках. У 1989 р. соціалістичний режим припинив своє існування, а Н. Чаушеску було страчено.

Вітчизняна дослідниця І. Бутирська зазначає, що до початку світової фінансової кризи 2008 р. економіка Румунії демонструвала вражаюче щорічне зростання впродовж 2001–2008 рр. більш ніж на 4% у рік, у т.ч. понад 8% у 2004 і 2008 рр., а прямі іноземні інвестиції свідчили про геометричне зростання у 2006–2009 рр., перевищивши 7 млрд євро на рік. Тож у період 2001–2008 рр. Румунії вдалося перейти

від ВВП на душу населення в розмірі 24% від середнього по ЄС до 42% від середнього по ЄС [1, с. 141-142].

Румунські автори наводять наступну статистику. Кількість діючих компаній зросла з 300 тис. у 1994 р. до 554 тис. у 2008 р. Але до 2011 р. їх кількість зменшилася до 452 тис., і до 2016 р. знову зросла до 530 тис. фірм. У цей же період малі та середні підприємства почали відігравати помітну роль в економіці у порівнянні з великими корпораціями, і ця тенденція спостерігається й зараз (58% активів, 65% робочих місць та 53% доданої вартості) [2, с. 9].

Важливим також є показник виживаності підприємства. Так, з 1995 по 2007 рр. частка діючих підприємств, зареєстрованих у Румунії понад рік тому, трималася на рівні близько 2/3. У 2010 р. цей показник сягнув 70%, а в 2014 р. перевищив 80%. У той же час у Швеції цей показник досяг 96,7% [2, с. 10].

Світовий банк надає статистику за першу половину 2019 р.: у порівнянні з аналогічним періодом попереднього року, ВВП Румунії зріс на 4,7%. На думку фахівців Світового банку, приватне споживання стало головним чинником зростання, у тому числі завдяки збільшенню зарплат у бюджетній сфері. Експорт зріс на 2,7% порівняно з попереднім роком [3].

10% товарного експорту Румунії складають запчастини для моторних транспортних засобів; 6,5% – ізольовані кабелі; 5,7% – автомобілі; 2,8% – нафта й нафтопродукти; 2,5% – автомобільні шини [4]. Румунія стала однією з перших країн, яка вивела на промисловий рівень нафтовидобуток та нафтопереробку. Також Румунія експортує сільськогосподарську продукцію.

Важливим джерелом доходу Румунії є туризм. Основними місцями відпочинку туристів є море, гори та столиця – місто Бухарест, де знаходиться найбільша у світі будівля парламенту та низка інших пам'яток. Незважаючи на значний рекреаційний потенціал румунських сільських районів, лише 2% туристів націлені саме на сільський відпочинок [5, с. 14]. Незважаючи на значні перспективи розвитку галузі санаторно-курортного туризму, в Румунії існує низка проблем з реалізації підвищення ефективності надання якісних послуг закладами санаторно-курортного господарства. Так, складною залишається ситуація з матеріально-технічною базою та кваліфікованими кадрами [6, с. 95].

Негативну роль на економічний розвиток будь-якої країни чинить корупція. Протягом десятиліть Румунія сприймається як одна з найкорумпованіших країн Європи. У 2018 р. індекс сприйняття

корупції в Румунії становив 47 зі 100, поставивши країну на 61-шу сходинку в рейтингу разом з Кубою та Малайзією. До речі, першу трійку рейтингу (практично вільні від корупції країни) становлять Данія, Нова Зеландія та Фінляндія. А в останній трійці в 2018 р. опинилися Південний Судан, Сирія та Сомалі [7].

У 2016 р. було опубліковано рейтинг «GlobalCorruptionBarometer», в якому наводилися такі дані: 29% румунських сімей зіштовхуються з корупцією (принаймні один член сім'ї давав хабар за останній рік), і це найбільший показник серед країн ЄС. Гіршою є ситуація в сусідній Молдові: члени 42% сімей давали хабарі. В Україні цей показник становить 38%, у Росії – 34%, у Білорусі – 20%. У той же час Швеція демонструє майже зразковий показник в 1%, а колишня радянська республіка Естонія – 5% [8].

Дослідження румунськими науковцями громадської думки демонструє, що громадяни Румунії навіть не мають єдиної думки щодо того, що вважати корупцією. Так, якщо підкуп та вимагання вважають корупційними діями 95% румун, то відмивання грошей лише 92,5%. Подарунки вважають проявом корупції лише 43,3% опитаних. Причому саме подарунки – це найрозповсюдженіший прояв корупції: 87,5% румун зіштовхувалися з ними у своїй професійній діяльності, на другому місці – непотизм (85,8%) [9, с. 12]. Час від часу в Румунії проходять масові протести проти корупції серед представників влади; одна з наймасштабніших акцій відбулася восени 2015 р. після пожежі у нічному клубі «Colectiv» (пожежна безпека у закладі не дотримувалася, і на це не звертали уваги відповідні служби). Тоді результатом стала відставка уряду В. Понти.

Важливим наслідком складної економічної ситуації є еміграція. Станом на сьогодні найбільше емігрують добре освічені громадяни з бідних регіонів. Це так званий «brain drain» (відтік мізків), який негативно впливає на економіку. Виїзд студентів за кордон на навчання часто призводить до того, що вони залишаються там і не працюють на благо Румунії в подальшому [10].

Таким чином, Румунія є країною, яка має досить диверсифіковану економіку та демонструє порівняно успішне подолання наслідків соціалістичної диктатури. Тим не менш, вона досить вразлива до кризових явищ (як це довела криза 2008 р.), а також страждає від високої (за мірками ЄС) корупції.

Список використаних джерел

1. Бутирська І. Розвиток політики та економіки Румунії в ЄС / І. Бутирська // Історико-політичні проблеми сучасного світу: збірник наукових статей. 2018. Т. 37–38. С. 139–147.
2. Nica E. Analysis of Regional Disparities in Romania from an Entrepreneurial Perspective / E. Nica, V. Sima, I. Gheorghe, A. Drugau-Constantin, C.O. Mirica (Dumitrescu) // Sustainability. – 2018. – Vol. 10 (10). – P. 1–21.
3. Romania / World Bank. – URL: <http://pubdocs.worldbank.org/en/273171492011110329/mpo-rom.pdf>
4. Romania / The Observatory of Economic Complexity. – URL: <https://oec.world/en/profile/country/rou/>
5. Avram D. Trends of Tourist Demand in Romania. Positioning of Rural Tourism among the Tourist Preferences / D. Avram // Cactus Tourism Journal. – 2017. – Vol. 15. – Issue 1. – P. 14–25.
6. Ярьоменко С.Г. Напрямки розвитку лікувально-оздоровчого туризму в Румунії / С.Г. Ярьоменко // Вісник соціально-економічних досліджень. – 2015. – Вип. 2 (57). – С. 87–98.
7. Corruption Perception Index 2018 / Transparency International. – URL: <https://www.transparency.org/cpi2018>
8. People and Corruption: Europe and Central Asia. Global Corruption Barometer / Transparency International. – URL: https://www.transparency.org/whatwedo/publication/people_and_corruption_europe_and_central_asia_2016
9. Burduja S.I. Romanian Business Leaders' Perceptions of Business-to-Business Corruption: Leading More Responsible Businesses? / S.I. Burduja, R.M. Zaharia // Sustainability. – 2019. – Vol. 11 (20). – P. 1–27.
10. Goschin Z. Main Determinants of Romanian Emigration. A Regional Perspective / Z. Goschin // Journal of Social and Economic Statistics. 2016. Special number 2016. – P. 1–13.

М. Коба

Університет імені Альфреда Нобеля, з. Дніпро

СПОСОБЫ ВЫХОДА ТНК НА ИНОСТРАННЫЕ РЫНКИ

Когда компания принимает решение вести свою деятельность на глобальном рынке перед ней стоит нелегкая задача: выбор формы международной бизнес деятельности. Основными формами являются: экспорт, лицензирование, франчайзинг, прямые иностранные

инвестиции и совместные предприятия. Рассмотрим каждый из них в отдельности.

1. Экспорт. Экспорт является наименее рискованным способом развития компании. Экспорт может быть прямым и непрямым. Прямой экспорт – компания сама принимает участие в реализации своей продукции за рубежом. Прямой экспорт осуществляется через агентов, дистрибьюторов, работников отдела сбыта самой компании. Использование прямого экспорта дает больший контроль над ходом процесса, получать более полную информацию о зарубежном рынке. Вместе с тем, эта форма требует больших по сравнению с непрямым экспортом затрат [1]. Непрямой экспорт предусматривает сбыт продукции с помощью другой фирмы занимающейся экспортом товаров. Небольшие фирмы могут продавать свою продукцию через другие организации, которые экспортируют товары от имени нескольких небольших фирм совместно. Как правило, это крупные торговые компании и компании по управлению экспортом, которые заключают контракты от имени мелких экспортеров.

2. Лицензирование. При лицензировании иностранный лицензиар предоставляет местному лицензиату доступ к технологиям, патентам, товарным знакам, ноу-хау или названию бренда/компании в обмен на финансовую или какую-либо другую форму компенсации. Лицензиат имеет исключительные права на производство и продажу продукта в указанной области в течение ограниченного периода времени. Лицензиар обычно получает роялти или лицензионные сборы за продажу продукта. Преимущество лицензирования заключается в том, что компания может выйти на новый рынок без значительных инвестиций. Но компания теряет контроль над производством и маркетингом продукта. Кроме того, репутация лицензиара зависит от работы лицензиата.

3. Франчайзинг – это подвид лицензионного соглашения, который предусматривает передачу франшизы (т.е. права на использование технологии, товарного знака и т.д.) в обмен на оплату. Наиболее часто франчайзинг используется в сферах услуг, таких как рестораны, гостиницы и розничная торговля. Франчайзер осуществляет высокую степень контроля над франчайзи, базирующейся на зарубежном рынке [1].

4. Совместные предприятия. Две или более фирм вступают в партнерство, чтобы разделить стоимость инвестиций, риски и долгосрочную прибыль. В акционерном совместном предприятии

создается новая компания, в которой иностранные и местные компании делятся собственностью и контролем.

5. Прямые иностранные инвестиции. Прямые инвестиции означают, что компания имеет контроль и значительную долю в своих операциях в других странах. Приобретение компаний в зарубежных странах - это быстрый способ выхода на новый рынок. Он предоставляет компании свободный доступ к ассортименту продукции, производственным мощностям, клиентам, квалифицированным сотрудникам, местному руководству, знаниям о местных условиях и контактам с местными властями.

Для выхода на новые рынки и обеспечения желаемой конкурентной позиции компания должна ответственно подойти к выбору стратегии проникновения на рынок, учесть свои слабые и сильные стороны, риски и возможности. Одним из инструментов, используемых для этого, может стать SWOT-анализ.

Список использованных источников

1. Черкашов Александр Франшиза без паушального взноса, роялти и рисков /Александр Черкашов. – М.: Автор, 2017 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://ru.bookmate.com/books/DUjKjd9r>, свободный.

Научный руководитель: Э.Н. Лимонова, кандидат экономических наук, доцент

В. Коростелёв

Университет имени Альфреда Нобеля, г. Днепро

ИСТОРИКО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ФАКТОРЫ ЛИДЕРСТВА США ПОСЛЕ ВТОРОЙ МИРОВОЙ ВОЙНЫ

Из Второй мировой войны Америка вышла явно победительницей. И дело было не в том, что её войска принимали, особенно активное участие в сражениях, хотя в действительности американцы сражались на Западном фронте, но только начиная с июня 1944 года. Но дело было и в экономической победе.

Для Соединенных Штатов Америки окончание Второй мировой войны означало начало новой эры, новой эпохи процветания. Достаточно сказать, что в 1948 году объем промышленного производства в Соединённых Штатах Америки вырос на 78% по сравнению с довоенным, американцы не только наверстали то, что они упустили в годы мирового экономического кризиса, но и

продвинулись свою страну далеко вперёд, в абсолютные лидеры мировой экономики. В конце сороковых годов, 55% мирового промышленного производства приходилось на долю Соединенных Штатов Америки, таких результатов никогда в истории человечества не достигало ни одно государство мира. Причины этого успеха были вполне понятными: американцы после Второй Мировой войны фактической подмяли под себя европейскую экономику. Несмотря на то, что европейские страны сохранили свою политическую независимость, конечно, без американских капиталов не обойтись никоим образом не могли. Уже тогда стали говорить о начале диктатуры доллара, то есть о том, что Соединенные Штаты Америки воздействуют на европейские страны, да и на весь остальной мир не военными средствами, а своими финансовыми инструментами своими финансовыми рычагами [1].

Уже к 1947 г. эти финансовые рычаги пришли в движение. Президент Соединенных Штатов Америки - Гарри Трумэн, он получил президентский пост после того, как в апреле сорок пятого года скончался Франклин Дэлано Рузвельт, предложил свою знаменитую доктрина Трумэна. Доктрина заключалась в том, что страны, которые столкнулись с угрозой прихода к власти коммунистических и про коммунистических режимов, могут рассчитывать на помощь со стороны Соединенных Штатах Америки, как военную, так и финансовую. Эта концепция получила в исторической науке название доктрина Трумэна. А в июне 1947 г. госсекретарь США Маршал предложил собственный план помощи европейской экономики. Согласно этому плану, получившему вполне логично название «План Маршалла», европейские страны, те которые согласились в нём участвовать, должны были получить огромную сумму денег. В 1948-1952 году американцы выделяли на реализацию этого проекта 17 млрд. долларов. Тем самым, европейцы, фактически, оказались привязанными к экономике Соединенных Штатов Америки. Эти деньги выдавались не в качестве безвозмездной помощи - эти деньги фактически являлись кредитами, вернуть которые европейские страны, как нетрудно догадаться, не смогли. Всё это содействовало тому, что Америка стала абсолютным лидером в мировом промышленном производстве [2].

Кроме того, данный план имел цель оздоровить экономику США, а также – зафиксировать положение Соединённых Штатов в Западной Европе. Выполнение Плана Маршалла позволило решить некоторые проблемы американской экономики. Так, США увеличили

присутствие американского капитала в европейских странах. Также, Штаты поставляли продукты питания и различной техники, что способствовало сбыту излишков своей продукции в государства Европы, где она закрепляла своё присутствие.

Эти мероприятия, введённые США по отношению к другим странам, дали возможность американской экономике зафиксироваться на европейском континенте, что в дальнейшем благоприятно способствовало развитию и укреплению экономике США.

Список использованных источников

1. Издательство «Лицей». [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://licey.net/free/15-analiz_proizvedenii_zarubezhnyh_pisatelei_biografii_inostrannyh_pisatelei/62-amerikanskaya_literatura/stages/2150-ssha_posle_vtoroi_mirovoi_voiny.html – свободный. Язык рус.

2. Studme.org. Экономика США после Второй мировой войны. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://studme.org/18520902/politekonomiya/ekonomika_ssha_posle_vtoroy_mirovoy_voiny – свободный. Язык рус.

*Научный руководитель: Э.Н. Лимонова, кандидат
экономических наук, доцент*

А. Кошло

Университет имени Альфреда Нобеля, г. Днепро

ИСТОРИЧЕСКИЕ ОСОБЕННОСТИ ПОЗДНЕГО МЕРКАНТИЛИЗМА В АНГЛИИ И ФРАНЦИИ

Меркантилизм является первой школой политической экономии. Она была ключевой и ведущей на протяжении длительного периода времени (со второй половины XV до середины XVIII в.). Основные этапы развития меркантилизма - ранний меркантилизм (монетарная система) и поздний меркантилизм (мануфактурная система). Переход к позднему меркантилизму произошел во второй половине XVI в., и он существенно отличался от раннего.

Причинами перехода к позднему меркантилизму было медленное развитие торговли из-за монетаристской политики ограничения, развитие промышленности обеспечивало новый путь развития и рост прироста богатства за счет внутренних источников роста.

Основной целью позднего меркантилизма было продавать больше товаров, чем покупать. Привлечение богатства в виде денег в

государство происходило путем развития производства экспортных товаров, достижения превышения экспорта над импортом. Поздний меркантилизм противопоставлял идею торгового баланса идее денежного баланса раннего меркантилизма. Поддерживалась политика активного внешнеторгового сальдо с помощью вывоза готовых товаров, которые прошли промышленную обработку. Вывоз денег из страны перестал быть лимитирован. Политика позднего меркантилизма – это внедрение ограниченного протекционизма, высокого налогообложения. Признавались только те отрасли экономики, которые стимулировали экспорт приносящий доход в страну [1].

Какие продукты было выгоднее всего экспортировать? Естественно, продукты обрабатывающей промышленности, так как мировой рынок предъявлял спрос именно на готовую продукцию. Кроме того, при неудовлетворительных в то время средствах сообщения, проще всего было доставлять на мировой рынок более дорогие и легко перемещаемые мануфактурные изделия, а не дешевое сырье.

Однако в разных странах Европы политика меркантилизма имела свои особенности и влияние. Наиболее развитым и типичным был английский меркантилизм. Это можно объяснить тем, что Англия уже в XVI – XVII вв. существенно продвинулась вперед в экономическом развитии.

Англия стремилась к главенству в мировой торговле. Лондон „сделался главным европейским рынком, где можно было найти рядом с новыми сокровищами Америки разные продукты Европы и Востока" [2]. Очевидно, что с расширением и усложнением торговых связей Англии с миром, неизбежно должна была измениться ее торговая политика. Внешняя торговля Англии к концу XVI века увеличилась в 4-5 раз в сравнении с торговлей начала XVI века. „В XVI ст. – говорит Гиббинс – было положено основание коммерческой предприимчивости и морской торговле англичан... В продолжение всего XVI века, и особенно в конце его, английские внешние торговые сношения развивались так быстро, как никогда, и в этот период были положены основания громадной мировой торговле настоящего времени" [2].

Протекционистская политика Англии предусматривала: создание монополий в торговле; развитие мануфактур и промышленного производства; экспорт готовой продукции, а не сырья; максимизирование добавленной стоимости экспортных товаров;

увеличение количества колоний как дешевых сырьевых баз, а также в качестве рынков дешевого сырья и сбыта товаров.

Как мы знаем из истории экономики, в Англии меркантилизм оказался значительно более «плодотворным», чем во Франции. Рыночные отношения Англии с другими странами формировались очень гармонично, к тому же, эта гармония достигается во всех сферах: торговле, сельском хозяйстве, промышленности.

Томас Мен, крупнейший представитель позднего английского меркантилизма, один из руководителей Ост-Индской компании, написавший "Богатство Англии во внешней торговле или Баланс нашей внешней торговли как принцип нашего богатства". Опровергнул монетаризм и поддерживал теории торгового баланса. Ему удалось доказать, что торговый баланс надо оценивать, складывая все сделки государства в одну, а не по отдельности.

Подобные идеи выдвигал Антуан де Монкретьен, который является представителем позднего французского меркантилизма, автор «Трактата политической экономии». В этой работе сказано, что необходимо различными способами поощрять торговлю, потому что не является главным стимулом для производства. Название книги стало названием целой науки.

Во Франции, для того чтобы обеспечить активный торговый баланс, на протяжении 17 века была разработана система протекционистских мер. Была создана мощная сеть экспортных мануфактур в промышленности. Промышленникам раздавались привилегии: они снабжались дешевой рабочей силой, освобождались от налогов.

Протекционизм способствовал развитию промышленности, но одновременно, здесь сдерживалось становление фермерства. Например, было запрещено вывозить хлеба из страны и свободно ввозить его из других стран. Этим можно объяснить «узость» внутреннего рынка Франции того периода по сравнению с ее давней конкуренткой Англией [3].

Политику протекционизма в XVII в. проводил министр финансов Жан Батист Кольбер. Позднее французский меркантилизм стали называть «Кольберизм», а специфической французской школой в политэкономии стало так называемое учение физиократов.

Список использованных источников

1. Левита Р.Я. История экономических учений в вопросах и ответах / Р.Я. Левита [Электронный ресурс]. – Режим доступа:

<http://www.vir.nw.ru/wp-content/uploads/2018/09/ISTORIYA-EKONOMICHESKIH-UCHENIJ-Levita.pdf> – свободный. Язык рус.

2. Розенберг С. Меркантилизм и социально-философские основы физиократической системы/ С. Розенберг [Электронный ресурс].– Режим доступа <http://www.fa.ru/org/div/museum/SiteAssets/Pages/new/Розенберг%20С.%20Меркантилизм%20и%20социально-философские%20основы%20физиократической%20системы.pdf> – свободный. Язык рус.

3. Economuch.com [Электронный ресурс]. – Режим доступа <https://economuch.com/ekonomicheskaya-teoriya/istoricheskoe-znachenie-merkantilizma-9397.html> – свободный. Язык англ.

*Научный руководитель: Э.Н. Лимонова, кандидат
экономических наук, доцент*

*А. Кривошеєва
Онлайн-школа англійської мови SkyEng, м. Дніпро*

СПЕЦІАЛЬНІ ЕКОНОМІЧНІ ЗОНИ ПОЛЬШИ

Спеціальні економічні зони відіграють досить важливу роль у стратегії розвитку країни, адже вони є вагомим інструментом регіональної політики держави. У багатьох країнах їхнім головним завданням є прискорений розвиток регіонів (з використанням власних ресурсів – сировинних, трудових тощо), де спостерігається найбільша економічна стагнація, бідність, високий рівень безробіття.

Сьогодні у Польщі функціонують 14 спеціальних економічних зон: Камінногурська, Катовіцька, Костжинсько-Слюбіцька, Краківська, Легніцька, Лодзька, Мелецька, Поморська, Слупська, Стараховіцька, Сувальська, Тарнобжезька, Валбжинська, Вармінсько-Мазурська. Вони суттєво відрізняються за розмірами, кількістю зайнятих, видами діяльності, інфраструктурою тощо. Усі зони мають диференційовану систему пільг, зокрема звільнення від податку на прибуток, а також від податку на нерухомість. Інвестор, який здійснює свою діяльність у СЕЗ, може не платити прибуткового податку декілька років, поки не відшкодує значної частки (до 50 %) вкладених інвестиційних коштів або дворічних витрат на зарплату працівникам. Що менш економічно розвинений регіон і що вище безробіття, то більшими є податкові пільги (табл. 1).

Таблиця 1

Динаміка показників функціонування спеціальних економічних зон у Польщі

Рік	Показники			
	Обсяг інвестицій, млрд злот.	Темпи приросту інвестицій за роками, %	Кількість робочих місць (тис.)	Темпи приросту робочих місць за роками, %
2013	9,88	-6,9	208,0	-1,2
2014	6,63	-32,9	224,0	7,7
2015	6,45	-2,8	240,8	7,5
2016	6,16	-4,4	247,5	2,8
2017	7,31	18,6	266,7	7,8
2018	7,86	7,5	287,3	7,7

Загалом можна констатувати, що за 2013–2018 рр. обсяги інвестицій у спеціальні економічні зони Польщі зменшилися з 9,88 до 7,86 млрд злотих, тобто на 20,4 % (табл.1). Зацікавлює також розподіл інвестицій у польську економіку за країнами світу за той самий період (табл. 2).

Таблиця 2

Країни-інвестори в СЕЗ Польщі

№ з/п	Країна	Обсяги інвестицій у СЕЗ за країнами (млрд злотих)	Частка інвестицій, %
1	Польща	15,25	18,81
2	Німеччина	13,57	16,73
3	США	12,44	15,34
4	Японія	11,22	13,84
5	Італія	6,91	8,52
6	Франція	4,36	5,37
7	Півд. Корея	4,21	5,18
8	Австрія	3,05	3,76
9	Нідерланди	2,66	3,28
10	Швеція	2,40	2,96
11	Іспанія	1,71	2,11
12	Інші	3,32	4,09
Разом		81,1	100,00

Як помітно з даних табл. 2, Німеччина, США, Японія та Італія інвестують у СЕЗ Польщі понад 50 % від їхнього загального обсягу. Близько 20 % становлять внутрішні польські інвестиції, що є також важливим для розвитку СЕЗ.

За планом уряду спеціальні економічні зони в Польщі повинні були функціонувати максимум до 2018 р. Річ у тім, що в найбагатших країнах Європейського Союзу СЕЗ/ВЕЗ практично не використовуються як інструмент політики регіонального розвитку і мають дуже незначний вплив на економіку. Тому вважається, що запровадження СЕЗ/ВЕЗ потрібне тільки на певному етапі економічного розвитку. Однак під впливом ряду чинників (ефективність СЕЗ/ВЕЗ, криза євро 2008–2013 рр., все ще недостатній рівень приватних інвестицій в економіку Польщі порівняно з високорозвинутими країнами) Міністерство економіки прийняло рішення щодо продовження діяльності спеціальних економічних зон на кілька років, до 2026 р.

Аргументи були ті, що СЕЗ показали себе ефективним інструментом конкуренції за нові інвестиції, створюють нові робочі місця (у тих польських районах, де діє спеціальна економічна зона, безробіття є нижчим на 2–3 %, ВВП вищий на 7–8 % порівняно з іншими), збільшують надходження до місцевих бюджетів, стимулюють господарську діяльність місцевих влад, сприяють припливу інноваційних технологій та ініціюють створення нових підприємницьких структур. Державна агенція інформації та закордонних інвестицій і низка економістів також стверджували, що, оскільки міждержавна конкуренція за іноземний капітал є досить високою, то слід цей капітал всіма можливими способами утримати. Головними конкурентами Польщі в цій сфері є країни Східної Європи – Чехія, Словаччина, Румунія, Угорщина та ін. Тож поки СЕЗ діють там, Польща не повинна їх позбутися.

Дискусія з приводу ефективності та доцільності функціонування спеціальних економічних зон триває. До противників СЕЗ належить, зокрема, Міністерство фінансів, яке висвітлює дані щодо втрат бюджету від їхньої діяльності. Так, за 20 років через звільнення від податків держбюджет недоотримав більше ніж 13 мільярдів злотих. Звернуто увагу також на те, що в СЕЗ працюють не лише фірми з галузі високих технологій, але також підприємства легкої промисловості, сфери послуг тощо. Також слід зазначити, що найбільший приплив інвестицій і створення робочих місць відбуваються в тих регіонах, де є порівняно розвинена інфраструктура,

логістика і промисловість (Вроцлав, Бидгощ, Лодзь), а не в слабкорозвинених економічно і з високим рівнем безробіття (Стараховицька, Сувальська, Слупська СЕЗ). Проте навіть у цих відсталих регіонах створено кілька тисяч робочих місць, що свідчить на користь СЕЗ.

Список використаних джерел

1. Основні показники по СЕЗ. Міністерство економічного розвитку і торгівлі України. – Режим доступу: <http://www.me.gov.ua/Documents/Detail?lang=uk-UA&id=9a321bee-7eaf-48c9-8888-1933f263a96d&title=OsnovniPokaznikiPoSez>

2. Ткач С.М. Розвиток інноваційної інфраструктури в Україні та Польщі / С.М. Ткач // Соціально-економічні проблеми сучасного періоду України: зб. наук. праць / ДУ «Інститут регіональних досліджень ім. М. І. Долишнього НАН України»; редкол: В. С. Кравців (відп. ред.). – Львів, 2018. – Вип. 3 (119). – С. 92–97.

Науковий керівник: О.А. Задоя, кандидат економічних наук, доцент

А. Кривошеєва

Онлайн-школа англійської мови SkyEng, м. Дніпро

ОСОБЛИВОСТІ ВЕДЕННЯ МІЖНАРОДНОЇ ТОРГІВЛІ В УКРАЇНІ

Економічний стан країни завжди можна легко визначити по її торговельному балансу. Цей показник як лакмусовий папірець – змінює колір у несприятливих умовах. Тому для постійного відстеження стану економіки держави використовується саме метод вивчення торгового балансу.

Разом із зростанням обсягів експортно-імпортних операцій, імпорт в Україну в останні роки хронічно випереджає експорт, а їх різниця сягає часом 8% ВВП (табл. 1).

Ще за часів проголошення незалежності Україна самостійно провадить податкову політику в сфері зовнішньоекономічної діяльності. Однак, цей шлях є достатньо складним. Адже, для нашої держави є важливим поповнити дохідну частину бюджету, не завдавши шкоди національним суб'єктам господарювання та платіжному балансу країни, а також стати повноправним членом СОТ та ЄС. Тому дослідження еволюції реалізації податкової політики в сфері зовнішньоекономічної діяльності набуває особливої актуальності.

Таблиця 1

**Динаміка експорту та імпорту товарів і послуг
та зовнішньоторговельного балансу України
у 2010 – 2019 рр.**

Рік	Номінальний ВВП за рік, млн грн	Експорт товарів та послуг		Імпорт товарів і послуг		Сальдо (експорт- імпорт)	
		Млн грн	% ВВП	Млн грн	% ВВП	Млн грн	% ВВП
2010	913345	423564	46,4%	-428860	-48%	-15296	-1,7%
2011	1082569	549365	50,7%	-580944	-53,7%	-31579	-2,9%
2012	1316600	707953	53,8%	-779028	-59,2%	-71075	-5,4%
2013	1408889	717347	50,9%	-835394	-59,3%	-18047	-8,4%
2014	1454931	681899	46,9%	-805662	-55,4%	-23763	-8,5%
2015	1566728	770121	49,2%	-834133	-53,2%	-64012	-4,1%
2016	1979458	1044541	52,8%	-1084016	-54,8%	-39475	-2,0%
2017	2383182	1174625	49,3%	-1323127	-55,5%	-48502	-6,2%
2018	2982920	1430230	47,9%	-1618749	-54,3%	-88519	-6,3%
2019	3974564	1636416	41,2%	-1947599	-49,0%	-311183	-7,8%

Проаналізуємо особливості ведення міжнародної торгівлі в Україні на основі даних компанії Doing Business, яка започаткувала свою методологію аналізу легкості ведення бізнесу у 2006 р.

Doing Business почала аналізувати міжнародну торгівлю з 2015 р. На основі даних (табл.1) можна сказати, що тенденцій до покращення не спостерігається. Оформлення документів та прикордонний контроль при імпорті складає 312 дол. США, а при експорті 367 дол. США (табл. 2).

Очевидною є потреба постійно орієнтуватися на кращих, зменшувати кількість документації, яку необхідно подавати, а також спрощувати сам процес оформлення.

Цікавим є той факт, що в Україні не існує єдиної методики аналізу ефективності адміністрування митних платежів, яка функціонує в інших країнах. Тому вбачаємо наступним важливим етапом дослідження і формування методики адміністрування митних платежів в Україні.

Таблиця 2

Ведення міжнародної торгівлі в Україні у 2016 – 2018 рр.

Стаття	2018	2017	2016
Легкість ведення бізнесу	80	81	81
Рейтинг	115	110	111
Час на експорт: прикордонний і митний контроль (годин)	26	26	26
Вартість експорту: прикордонний і митний контроль (дол. США)	75	75	75
Час на експорт: оформлення документів (годин)		96	96
Вартість експорту: оформлення документів (дол. США)	292	292	292
Час на імпорт: прикордонний і митний контроль (годин)	72	52	50
Вартість імпорту: прикордонний і митний контроль (дол. США)	100	100	100
Час на імпорт: оформлення документів (годин)	168	168	168
Вартість імпорту: оформлення документів (дол. США)	212	212	212

Ось перелік спеціальних (вільних) економічних зон та територій пріоритетного розвитку із спеціальним режимом інвестиційної діяльності в Україні: "Азов", "Донецьк", "Закарпаття", "Інтерпорт Ковель", "Курортполіс Трускавець", "Миколаїв", "Порто-франко", "Порт Крим", "Рені". "Славутич", "Яворів".

Території пріоритетного розвитку із спеціальним режимом інвестиційної діяльності (ТПР) наявні у Волинській, Донецькій, Закарпатській, Луганській, Чернігівській областях, у м. Харків та у м. Шостка Сумської області.

Найбільша частка інвестицій припадала до цього часу на місто Київ і такі області як Дніпропетровська, Запорізька, Київська, Львівська, Одеська, Харківська. Тоді як у інших областях (наприклад, Чернівецькій, Полтавській, Тернопільській, Житомирській тощо) рівень інвестицій на 1 особу був в рази (а навіть у десятки разів) нижчим.

Розглянемо заплановані напрями інвестицій у СЕЗ в Україні (рис. 1). Переважно інвестиції планується спрямовувати в промислово розвинуті регіони, але було б бажано також значну частину коштів використовувати для інтенсифікації господарської діяльності регіонів з низьким рівнем соціально-економічного розвитку.

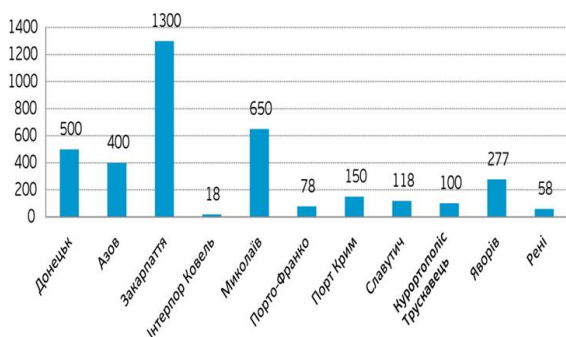


Рис. 1. Заплановані інвестиції у ВЕЗ України

Сьогодні створення спеціальних економічних зон поки що не відіграло важливої ролі в проблемі залучення іноземних інвестицій. Так, від початку функціонування СЕЗ до них було залучено близько 600 млн дол. іноземних інвестицій, що становить лише 17,6 % запланованого їх обсягу в межах СЕЗ по Україні. Через це можна вважати, що реалізація можливостей СЕЗ не набула в Україні належного застосування. Однак позитивний досвід інших країн свідчить про потенціал такого напрямку економічного розвитку в умовах становлення ринкової економіки та дефіциту внутрішніх інвестиційних ресурсів.

Список використаних джерел

1. Статистична інформація. – Державна служба статистики України. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>

2. Стратегічний план розвитку Міністерства доходів і зборів України на 2013–2018 рр. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/869-2013-%D1%80>

Науковий керівник: О.А. Задоя, кандидат економічних наук, доцент

Д. Кузьменко

Університет імені Альфреда Нобеля, г. Дніпро

ДОХОДЫ ФИРМЫ И ИХ ВИДЫ

Материальным результатом всех фирм считается прибыль и доход. Иными словами, выручка, формируется от продаж и цен на изготовленный товар. Доход компании – это непосредственно финансовая оценка итогов работы предприятия или фирмы (отдельного физ. лица) в форме денежных средств, которые попадают в её распоряжение. То есть это входящий денежный поток от реализованной продукции или услуги, в течение какого-нибудь периода времени, в основном – за год. Непосредственно доходы фирм состоят из двух частей, и существует некое разделение получаемых средств за выполнение услуг или от реализованного товара:

- ✓ от реализации продукции или услуг;
- ✓ из внереализационных доходов, которые являются второстепенными финансовыми поступлениями фирмы.

Выделяют общий, средний и предельный доходы:

- Общий доход – это денежная сумма, полученная от продажи определенного количества товара;
- Средний доход – это доход от реализации единицы продукции;
- Предельный, или как ещё называют «дополнительный» доход - это добавочный доход к общему доходу фирмы, полученный от производства и продажи одной дополнительной единицы товара [1].

Доходы предприятия от основной деятельности – это уже следующий этап расчётов, в которых учитывается ранее высчитанная валовая прибыль только за исключением всех средств, потраченных на деятельность фирмы за определенный период.

Доходами организации считается конкретное повышение экономических выгод в результате поступления активов (капитала и другого имущества). Кроме того, погашения обязательств, которые приводят к приросту капитала этой фирмы или предприятия. Доходы от реализации продукта, называют доходами от основного вида

деятельности, которые занимают главную часть всей прибыли. Главная задача предприятия – это в срок поступившая выручка. Важно то, что с резкими переходами промышленности к рыночной системе, своевременные поступления доходов стали важным этапом. Во-первых, это объясняется тем, что выручка от реализации всей продукции является основным регулярным источником доходов для предприятия среди всех денежных поступлений. Во-вторых, кругооборот денежных средств обязательно должен завершаться выручкой от реализации продукции. Это гарантирует возобновление потраченных ресурсов на создание и производство, создает финансовые условия для восстановления грядущего кругооборота. Предприятия, которые экспортируют продукцию, получают выручку, которая называется валютной [2].

С помощью поступившей выручки, возмещаются денежные средства, которые ранее были потрачены на закупку материалов, а также сырья. Некоторую часть от выручки направляют в амортизационный фонд для накопления средств. Важно, что к чрезвычайным доходам относятся те поступления, образующиеся как результаты чрезвычайных событий хозяйственной деятельности (пожара, возможно стихийного бедствия). Доход признается в бухгалтерском учете при наличии следующих критериев:

- 1) Если организация имеет право на получение выручки;
- 2) Сумма этой выручки определена;
- 3) Расходы определены;
- 4) Право собственности перешло к покупателю;
- 5) Уверенность, что будет увеличение экономических выгод предприятия [3].

Обрести доход, это и есть основная задача фирмы, если же затраты велики, а доходы, что ожидаются – малы, что компания просто не может покрыть даже переменные издержки, то придется остановить производство, закрыть предприятие, распродать имущество. Прибыль – это конечный результат работы предприятия, а в таком ритме оно просто не сможет работать.

Благодаря своевременным доходам, появляется возможность расширяться, платить заработную плату, приобретать новое оборудование, закупать материалы, оплачивать услуги сторонних организаций и так далее.

Список использованных источников

1. Виды доходов. – URL: <http://be5.biz/ekonomika/e012/12.html>
2. Щукина К.Е. Доходы предприятия и их источники / К.Е. Щукина, М.С. Егорова // Молодой ученый. – 2015. – № 9 (89). – С. 761–76.
3. 3. Бухгалтерский учёт. – URL: <https://studfile.net/preview/435422/page:14>

Научный руководитель: А.А. Задоя, кандидат экономических наук, доцент

М. Кузьменко

Університет імені Альфреда Нобеля, м. Дніпро

КОНКУРЕНТНІ ТА НЕКОНКУРЕНТНІ РИНКИ В МІКРОЕКОНОМІЦІ

Ринок – це сукупність відносин (актів) купівлі-продажу товарів і послуг; спосіб взаємодії виробників і споживачів [1]. За ступенем конкуренції ринок має класифікацію:

- конкурентний (досконала конкуренція)
- неконкурентний (монополістична конкуренція, олігополія, монополія)

Конкуренція – економічний процес взаємодії і боротьби товаровиробників за найвигідніші умови виробництва і збуту товарів, за отримання найбільших прибутків. Також це важливий елемент механізму саморегулювання ринкової економіки [2]. Завдяки конкуренції споживач має великий вибір товарів. Конкуренція впливає також на якість товарів та послуг, тому що якщо є конкуренти, виробнику треба робити краще за них чи пропонувати кращі умову споживачеві, щоб мати прибуток та не втратити місце на ринку.

Конкурентність ринку визначається тими межами, в яких окремі фірми здатні впливати на умови реалізації своєї продукції, насамперед на ціни. Чим менше окремі фірми впливають на ринок, де вони реалізують свою продукцію тим більш конкурентним вважається ринок. Найвищий ступінь конкурентності ринку досягається тоді, коли окрема фірма на нього не впливає зовсім. Це можливо лише в разі, коли на ринку товарів діє так багато фірм, що кожна з них зокрема ніяк не може вплинути на ціну товару, й сприймає її як таку, що визначається ринковим попиту і пропозицією. Такий ринок називається досконала конкурентним. А фірми, що діють в умовах досконала конкурентного ринку, не ведуть між собою конкурентної боротьби.

Неконкурентний ринок має три види: монополістична конкуренція, олігополія та монополія. Такий ринок існує за умови, що лише кілька великих фірм виробляють основну масу певного товару і мають можливість впливати на встановлення ціни.

Монополістична конкуренція – тип ринкової структури недосконалої конкуренції, де продавці, які володіють ринковою владою диференційованого продукту, конкурують за обсяг продажів. Це поширений тип ринку, найбільш близький до досконалої конкуренції [3]. Іншими словами за умовами монополістичної конкуренції відносно велика кількість виробників пропонує схожий товар, але не ідентичний.

Олігополія — структура ринку, при якій в одній галузі домінує невелика кількість конкуруючих фірм, при цьому хоча б одна або дві з них, виробляють значну долю продукції даної галузі, а поява нових продавців ускладнена чи неможлива [4]. Олігополія відрізняється тим, що фірми, які знаходяться в умовах цій конкуренції, є взаємозалежними, тобто не можуть вирішувати про зміну ціни чи обсягів виробництва без урахування дій конкурентів.

Монополія — виключне право (виробництва, торгівлі, промислу тощо), що належить одній особі, групі осіб чи державі [5]. Тобто фірма-монополіст – це певна галузь виробництва. В умовах чистої монополії фірма власноруч встановлює ціни на свої товари чи послуги, які не мають близьких замінників, через що не має прямих конкурентів.

Список використаних джерел

1. Вікіпедія. Ринок [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://uk.wikipedia.org/wiki/%D0%A0%D0%B8%D0%BD%D0%BE%D0%BA> – вільний. Мова укр.

2. Вікіпедія. Конкуренція [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://uk.wikipedia.org/wiki/%D0%9A%D0%BE%D0%BD%D0%BA%D1%83%D1%80%D0%B5%D0%BD%D1%86%D1%96%D1%8F> – вільний. Мова укр.

3. Вікіпедія. Монополістична конкуренція [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://uk.wikipedia.org/wiki/%D0%9C%D0%BE%D0%BD%D0%BE%D0%BF%D0%BE%D0%BB%D1%96%D1%81%D1%82%D0%B8%D1%87%D0%BD%D0%B0_%D0%BA%D0%BE%D0%BD%D0%BA%D1%83%D1%80%D0%B5%D0%BD%D1%86%D1%96%D1%8F – вільний. Мова укр.

4. Вікіпедія. Олігополія [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://uk.wikipedia.org/wiki/%D0%9E%D0%BB%D1%96%D0%B3%D0%BE%D0%BF%D0%BE%D0%BB%D1%96%D1%8F> – вільний. Мова укр.

5. Вікіпедія. Монополія. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://uk.wikipedia.org/wiki/%D0%9C%D0%BE%D0%BD%D0%BE%D0%BF%D0%BE%D0%BB%D1%96%D1%8F> – вільний. Мова укр.

Науковий керівник: О.А. Задоя, кандидат економічних наук, доцент

Е. Кучугурная
Університет імені Альфреда Нобеля г. Дніпро

ЭКОНОМИКА VS ВИРУС

В мире существует много проблем, которые требуют решения. Экономические проблемы – одни из них. Как мы знаем, в мире с определенной периодичностью происходят кризисы, как правило, это закономерное явление, поэтому большинство развитых демократических стран в той или иной мере готовы к этому ослаблению. Но иногда случаются такие ситуации, которые невозможно предугадать. Например, вирус, который распространяется по всему миру с невероятной скоростью. В этой работе речь пойдет об эпидемии коронавируса. Статистика по COVID-19 на 19.03.2020 года неутешительна (табл.1):

Таблица 1

Статистика по COVID-19 на 19.03.2020 года [1]

Всего заражений, чел.	231 204	100%
Смертельные случаи, чел.	9 390	4,1%
Выздоровевшие, чел.	86 261	37,3%
Сейчас болеют, чел.	135 553	58,6%
Из них серьезные и критические случаи, чел.	6 938	3%

Влияние коронавируса на мир и, в свою очередь, на Украину кажется невероятным. Первое и одно из самых заметных последствий - это изменение ценности национальной валюты, а если говорить более точно, то цена доллара повышается, а гривни – падает. Звучит как

начало обвала экономики, хотя на самом деле это не совсем так. Прежде всего, нужно отметить, что в экономике нет особых причин для изменения курса доллара, он дорожает в основном из-за того, что паника заставляет людей покупать иностранную валюту в больших размерах. Так же один из главных страхов (помимо заражения вирусом, конечно) является риск дефицита товаров, в частности продуктов питания. Но если детально рассмотреть и эту ситуацию, то окажется, что этот страх может стать явью, опять-таки, из-за главных паникеров, которые с невероятной скоростью скупают всю гречку и туалетную бумагу с магазинных полок. Конечно, не только паника несет определенные последствия для экономики. Введение карантина также существенно влияет на экономическую ситуацию в нашей стране и в мире в целом. Очевидно, такой вид защиты от вируса подразумевает, что все люди сидят дома (должны, во всяком случае), работают только продуктовые магазины, аптеки и банки. В результате останавливается работа многих предприятий, так как резко падает спрос на их продукцию, разрыв в цепочках поставок и особенно пострадают страны, основным заработком которых, был туризм [2]. Кризис в данной ситуации неизбежен. Но по суждениям экспертов, нам не нужно его бояться, ведь, как уже упоминалось ранее, это не первая и далеко не последняя кризисная ситуация в мире. Например, в 1968 году была вспышка гонконгского гриппа, в результате которого, было 500 000 000 заболевших и 4 000 000 умерших [2]. «С точки зрения долгосрочной ситуации никаких изменений не происходит. Пандемия закончится так же, как заканчивались предыдущие – для экономики (к сожалению или счастью) не важно, сколько погибнет человек – 5 000 или 500 000 – это цифры, не влияющие на долгосрочную ситуацию» [2].

Ещё очень важно упомянуть, что благодаря этому новому вирусу и карантину, который последовал за ним, сейчас в каналах Венеции вода стала чистой и туда вернулась рыба, в каналы Милана вернулись лебеди, а в портах Кальяри опять водятся дельфины [3]. Можно подумать, что это не сильно экономическое замечание, но на самом деле такое улучшение экологической ситуации может поспособствовать тому, что люди наконец поймут своё негативное влияние на природу, Америка снова станет частью Парижского соглашения, пожары в Бразилии и Австралии не повторятся и правительству каждой страны больше не будет необходимости вкладывать огромные суммы, которые могли бы пригодиться для

увеличения качества уровня жизни граждан, для спасения экологии. В целом, коронавирус имеет и позитивные последствия.

Суммируя все выше сказанное можно сделать вывод, что людям нужно максимально придерживаться правил карантина и минимизировать свою панику, тем самым они могут положительно повлиять на экономическую и экологическую ситуацию во всем мире. Со всеми остальными проблемами рынок, при правильном государственном управлении, сможет справиться сам.

Список использованных источников

1. Коронавирус COVID-19: общая статистика [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://index.minfin.com.ua/reference/coronavirus/> – свободный. Язык рус.

2. Новая Великая депрессия: как коронавирус влияет на мир и экономику [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://biz.liga.net/ekonomika/all/opinion/novaya-velikaya-depressiya-kak-koronavirus-vliyaet-na-mir-i-ekonomiku> – свободный. Язык рус.

3. Помощь коронавирусу природе [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://instagram.com/news.grp?igshid=1nzqrdfdsknu9> – свободный. Язык рус.

Научный руководитель: А.А. Задоя, кандидат экономических наук, доцент

В. Кушова

Університет імені Альфреда Нобеля, м. Дніпро

ОАЕ: В ЧОМУ СЕКРЕТ УСПІХУ?

Мабуть, всі хоча б раз замислювалися про те, що життя в Об'єднаних Арабських Еміратах схоже на казку. Дійсно, на сьогоднішній день, економіка цієї країни одна з найбільш зростаючих у світі, бізнес тут процвітає, розмах арабських конструкцій просто вражає, а найбільша проблема корінного населення – куди подіти гроші.

Проте так було не завжди. Тридцять років тому ОАЕ були однією з найменш розвинених країн світу. Не дивлячись на те, що ОАЕ не вдалось пройти всі теоретичні «етапи розвитку», як більшість розвинених країн світу, проте великі надходження від нафти дали змогу відразу сягнути високого рівня розвитку та скоротити зазвичай

важкий і тривалий процес економії та накопичення капіталу, необхідного для економічного розвитку.

До відкриття та експортної діяльності нафтою, економіка ОАЕ залежала від натурального землеробства, кочового скотарства, видобутку та торгівлі перлами, риболовлі та мореплавства. Тобто, період до відкриття нафти відобразив обмежені природні ресурси країни. Епоха економічного розвитку в ОАЕ розпочалася на початку 1970-х років, що збігається з масовим зростанням видобутку нафти та експорту нафти з подальшим вибуховим зростанням цін на нафту в 1973 році.

Саме після цього, економіка Еміратів стрімко пішла вгору. Відразу було налагоджено транспортну систему, побудовано морський порт, а наприкінці 1990-х рр. в країні налічували вже шість міжнародних аеропортів. Щоб мати приблизне уявлення про те, наскільки швидко розвивається країна, достатньо знати лише те, як змінився розмір ВВП за 25 років: у 1990 році ВВП Еміратів становив 50 млрд дол. США, а в 2015–400 млрд дол. США (для порівняння, ВВП України у 2015 році був 91 млрд дол. США, а в 1990 році наш ВВП навіть перевищував ВВП Еміратів та становив 82 млрд дол. США).

Відразу виникає запитання – в чому секрет? На перший погляд, все зрозуміло: справа в нафті та газу, нафтовидобувні країни не можуть бути бідними. На справді, це не зовсім так. Дійсно, саме нафта дала поштовх та заявила всьому світу про ОАЕ як про одну з найбільш багатих та стрімко зростаючих країн. Проте, на даний момент, влада Еміратів чітко поставила мету – зменшити долю нафти у ВВП та максимально диверсифікувати економіку країни. На перший план зараз виходять такі галузі, як нерухомість, торгівля та сільське господарство. Як би дивно це не звучало, проте сільське господарство також приносить вклад у ВВП «пустелі». Там вже давно навчилися опріснювати воду, піщані дюни вирівняли і встановили зрошення. Тому ті, в кого є бажання, зможуть навіть в пустелі вирощувати власні сорти яблук.

Ще одним внеском в бюджет країни є емірат Дубай. Швидкий розвиток і трансформація Дубай привернули увагу світу і став зразком сучасного міста. Тут знаходяться найвищі будівлі світу, найгарніші фонтани, найдорожчі бутіки та живуть найбагатші люди. Варто відмітити, що 76% бюджету міста наповнюється завдяки державним послугам і 6%-нафтовим надходженням. Тому, як можна побачити, не «нафтою єдиною» живуть Емірати.

І хоча в багатьох виникає бажання переїхати в ОАЕ, варто відмітити, що країна готова прийняти та перетворити життя в казку далеко не всіх. Тут рай лише для корінного населення. Йому держава надає робочі місця, житло, безкоштовне навчання у всіх університетах світу та багато іншого. А ось мігранти тут лише «дешева робоча сила». Не дивлячись на це, навіть середня заробітна платня звичайного прибиральника в готелі Дубай може перевищувати середню заробітну платню в країнах Європи. Звісно, вартість життя в країнах теж різна, проте факт залишається фактом.

До речі, отримати громадянство в Еміратах неможливо. Проживши тривалий термін в країні, вам просто доведеться збільшувати термін візи. Навіть діти від змішаних шлюбів також не будуть мати статус громадянина ОАЕ. В цьому плані країна залишається дуже закритою і навряд чи буде змінювати свою позицію в майбутньому. Проте, Емірати завжди відкриті для нових ідей та інвестицій.

Як вже було зазначено, у країні активно проводиться диверсифікація економіки – значна частина коштів, отримана від експорту та добутку нафти йде на розвиток інших секторів економіки країни: туризм, міжнародна торгівля, місцева інфраструктура та інші. Тому, по суті, секрету ніякого немає. Головне, що призвело до такого шаленого успіху - це правильний розподіл всіх коштів та влада, де відсутня корупція.

Науковий керівник: А.О. Задоля, доктор економічних наук, професор

Е. Лимонова
кандидат економічних наук, доцент
Університет імені Альфреда Нобеля, м. Дніпро

МОДЕЛІ ОРГАНІЗАЦІЇ МУЛЬТИНАЦІОНАЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ: СИЛЬНІ ТА СЛАБКІ СТОРОНИ

До особливостей організації мультинаціональних підприємств економічно розвинених країн відносять три типові моделі: англо-американську, німецьку або континентально-європейську та японську.

Головна відмінність полягає у визначенні того, які зацікавлені групи домінують у прийнятті стратегічних рішень. Так, відповідно до англо-американської моделі тільки власники мультинаціонального підприємства можуть приймати важливі рішення і формувати політику організації, тобто юридичні інтереси корпорації і акціонерів як

організованої групи повністю збігаються. При цьому управлінці є представниками акціонерів, яким надаються обмежені права щодо оперативного управління корпорацією [1, с. 155–156]. США використовують мультинаціональні підприємства для ефективної реалізації своїх національних інтересів за межами своєї території. Але, з іншого боку, самі ці інтереси формуються державою під сильним впливом мультинаціональних підприємств.

У континентально-європейській моделі соціальне партнерство уряду, праці і капіталу закріплено в самих структурах управління мультинаціональних підприємств і в законах, що регулюють господарську діяльність. Крім цього банки, що надають корпорації додатковий капітал, також мають права на участь в стратегічному управлінні [1, с. 157–158]. В мультинаціональному підприємстві основою є об'єднання зусиль всіх основних суб'єктів підприємства: акціонерів, фінансових структур, організованих працівників, держави. Всі вони сприймаються як єдине ціле однієї структури і мають певні права на управління. Дуже важливо, що наймані робітники можуть впливати на політику корпорацій через профспілки, які беруть участь в акціонерному капіталі таких підприємств.

Відповідно до конфуціанської традиції, в японській моделі «права особистості» розглядаються негативно, як вираз егоїстичних прагнень на протигагу більш високому прагненню до задоволення національних інтересів. Корпорація ніколи не розглядалася японським суспільством в якості незалежної системи, а лише одного з елементів більших суспільних утворень, що мають слугувати інтересам суспільства. До мультинаціональних підприємств різні учасники, зокрема, комерційні банки, фінансові та страхові компанії, промислові компанії, торгові фірми та ін. [2, с. 12–21]. Мультинаціональні підприємства Японії розглядаються як корпорації, яким держава дозволяє вести бізнес і навіть отримувати прибуток, але які пов'язані невід'ємними зобов'язаннями із суспільством і державою. Японські корпорації мають одні з найнижчих показників рентабельності, притому, що за величиною активів вони залишаються одними з найбільших в світі.

Наведені моделі мультинаціональних підприємств мають недоліки: У кожній описаних моделей є свої сильні і слабкі сторони. Основним недоліком американської моделі вважається її зайва орієнтованість на короткострокові інтереси інвесторів, а також висока прозорість відносин, публікація щоквартальних звітів і простота угод з акціями на високоліквідному фондовому ринку. Однак, незважаючи на подібну критику, досвід останніх десятиліть показав, що у цій моделі

існує величезний потенціал розвитку [Ошибка! Источник ссылки не найден., с. 12–21].

Німецьку і японську моделі критикують за суперечливу роль банків, які, виступаючи в якості акціонерів і одночасно кредиторів, потрапляють в зону конфлікту інтересів, що призводить до неповернутих кредитів або кредитування заздалегідь неефективних програм. Набагато серйозніша критика німецької та японської моделей, пов'язана з роллю держави та свідомого обмежування конкуренції.

Список використаних джерел

1. Контурова С.М. Вітчизняні ТНК – вимога часу / С.М. Контурова // Вісник Національного технічного університету "ХПІ". Сер.: Технічний прогрес та ефективність виробництва. – 2013. – № 22. – С. 185–192. [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/vspitp_2013_22_34

2. Пенська І.О. Особливості впливу ТНК на економічний розвиток України / І.О. Пенська // Міжнародна економіка та менеджмент. – Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право. Науковий журнал. Серія: Економічні науки. № 3 (80). – 2015. – С. 114–124. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://zt.knteu.kiev.ua/files/2015/3\(80\)/uazt_2015_3_14.pdf](http://zt.knteu.kiev.ua/files/2015/3(80)/uazt_2015_3_14.pdf)

Н. Малашова

Університет імені Альфреда Нобеля, г. Дніпро

АНАЛИЗ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КРУПНЕЙШИХ ТНК

На сегодняшний день в условиях глобализации значительная часть товаров и услуг в мире производится предприятиями, которые контролируются иностранными компаниями. Организация данных компаний осуществляется путем вливания прямых иностранных инвестиций. Такие компании обычно называются транснациональными корпорациями (ТНК). Согласно утверждению ЮНКТАД, транснациональные корпорации – компании любой правовой формы (то есть не всегда именно корпорации), которые владеют хотя бы 10% акций (долевого участия) в фирмах (предприятиях), которые расположены в двух и более странах [1].

Как показывает мировая практика, транснациональные компании выступают в качестве движущих факторов развития процессов глобализации. Следует отметить, что в нынешних условиях

технологический сектор занимает лидирующие позиции в первых десяти компаниях по рыночной капитализации. На рис. 1 отображена тройка лидеров технологического сектора и онлайн торговли

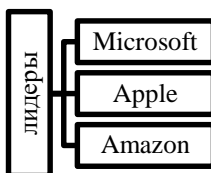


Рис 1. Перечень тройки лидеров технологического сектора и онлайн продаж

Также в течение последних пяти лет американские компании занимают около 50% в рейтинге GlobalTop 100 (54 компании). При этом на их долю приходится около 65% от всеобщей мировой капитализации. На втором месте уверенно восседает Китай. ЕС занимает третью позицию в данном рейтинге. Впервые в рейтинг попали компании из Индии и Саудовской Аравии [2].

Рассмотрим первую десятку крупнейших ТНК за 2018 год, которые представлены в табл. 1.

**Таблица 1
Рейтинг крупнейших компаний планеты - FortuneGlobal 500 за 2018 год**

№ п/п	Компания	Доход, млн долл. США
1	Walmart	514,405
2	Microsoft	2 290,212
3	Apple	265,595
4	Berkshire Hathaway	247,837
5	Amazon.com	232,887
6	UnitedHealth Group	226,247
7	McKesson	208,357
8	CVS Health	194,579
9	AT&T	170,756
10	Amerisource Bergen	167,939.6

Надо сказать, рейтинг ТНК, уровень их конкурентоспособности определяется индексом транснациональности компаний. Данный индекс зависит, прежде всего, от процессов слияний и поглощений компаний. Если ТНК поглощает зарубежное предприятие, то индекс транснациональности существенно увеличивается. Следовательно, увеличивается рейтинг ТНК. Также главными тенденциями

развитиями ТНК являются тенденции, которые связаны с концентрацией и централизацией капитала [2].

В настоящее время, согласно данным ЮНКТАД, в мире действует около 78 тыс. ТНК, с более чем 780 тыс. филиалов. Основной побуждающей силой, что заставляет ТНК активизироваться, является конкуренция, в результате которой компании снижают свои издержки, и увеличивают масштабы выпуска продукции, внедряют последние технологии, выискивают новые рынки сбыта, размещать свое производство в тех странах, где можно получить определенные льготы [3].

В рамках ТНК создаются бизнес-системы, т. е. совокупности взаимодействующих субъектов хозяйства, осуществляющих общую стратегию развития. При этом основными факторами, которые влияют на уровень конкурентоспособности, может стать инновационная деятельность.

Список использованных источников

1. UNCTAD Hand book of Statistics 2018 – Economic trends // Официальный сайт United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD). 2019 – URL: https://unctad.org/en/PublicationChapters/tdstat43_FS09_en.pdf (дата обращения 10.06.2019)

2. United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD). 2019.– URL: <https://unctadstat.unctad.org/EN/> (дата обращения 19.06.2019)

3. Азатян М.О. Роль ТНК и прямых иностранных инвестиций в современных тенденциях международного движения капитала // Молодой ученый. – 2018. – № 45. – С. 45–48. – URL: <https://moluch.ru/archive/231/53653/> (дата обращения: 10.06.2019)

*Научный руководитель: Э.Н. Лимонова, кандидат
экономических наук, доцент*

И. Мангова

Университет имени Альфреда Нобеля, г. Днипро

СУЩНОСТЬ И ПОСЛЕДСТВИЯ МЕЖДУНАРОДНОЙ ТРУДОВОЙ МИГРАЦИИ ДЛЯ СТРАН-УЧАСТНИЦ

Мировая экономика в XXI веке характеризуется интенсификацией миграционных процессов. Трудовая миграция – это экономический механизм согласования потребности и предложения

рабочей силы. Возможность осуществления межгосударственных трудовых миграций определяется как экономическими причинами, так и политическими факторами. Существуют две основные причины трудовой миграции. Первая является основной для стран с высоким уровнем безработицы и связана с поиском работы. Вторая связана с поиском более высокооплачиваемой работы и даже может быть характерна для стран с достаточно благополучной экономикой. Трудовая миграция несет в себя и плюсы, и минусы, при этом они разные для страны-донора и страны-реципиента.

К положительным последствиям для страны-экспортера относятся:

1. Снижение уровня безработицы, что ведет к снижению социальной напряженности в обществе, а также к уменьшению затрат государства на социальные выплаты незанятому трудоспособному населению.

2. Поступление иностранной валюты, что, во-первых, благотворно влияет на курс национальной валюты и увеличивает золотовалютные ресурсы страны, а, во-вторых, стимулирует экономику страны путем инвестирования в нее денежных средств.

3. В процессе работы за рубежом трудовые эмигранты приобретают новые знания и опыт, тем самым повышая свою квалификацию, а следовательно, производительность и эффективность своего труда в случае возвращения на родину.

4. Кроме того, часть трудовых мигрантов после возвращения на родину может использовать накопленные средства и имеющуюся квалификацию для открытия своего дела.

Отрицательными сторонами трудовой миграции для страны-экспортера является:

1. Уменьшение налоговых поступлений в бюджет от дохода граждан, уехавших на работу за рубеж.

2. Снижение качества трудовых ресурсов страны в связи с эмиграцией, прежде всего, квалифицированных специалистов, что ведет к кадровому дефициту и соответственно к необходимости подготовки новых кадров.

3. Кроме того, существует вероятность невозвращения части трудовых эмигрантов из-за рубежа, а также переезд их семей, что соответственно нивелирует часть указанных выше положительных аспектов трудовой миграции.

4. Ухудшение демографической ситуации в стране, поскольку уезжает трудоспособное население, то есть увеличивается доля людей пенсионного возраста (проблемы с пенсионным обеспечением).

5. Если в стране не уделяется должное внимание развитию науки, в том числе фундаментальной, то научные специалисты уезжают в соответствующие центры за рубеж, что существенно снижает интеллектуальный потенциал стран, а научные открытия и разработки, совершенные ими, становятся достоянием страны-реципиента.

Таким образом, влияние трудовой миграции на экономику страны-экспортера представляет собой совокупность разновекторных последствий на микро- и макроуровнях. Так, например, отток квалифицированных кадров вынуждает работодателя увеличивать оплату труда и улучшать условия труда. А на государственном уровне, законодательный уровень с целью сдерживания оттока рабочей силы из страны вынужден изменять трудовое законодательство, расширяя права наемников, уменьшая налогообложение физических лиц. Тем самым происходит постепенное уменьшение разрыва между условиями труда страны-донора и страны-реципиента, что в свою очередь ведет к уменьшению трудовой миграции, а также к возвращению некоторой части, ранее уехавших граждан.

Следует также обратить внимание, что в случае, если трудовая миграция в стране-реципиенте связана с поиском более высокооплачиваемой работы, то в стране появляется дефицит рабочей силы, прежде всего, на низкооплачиваемую работу. Эти вакансии могут занимать трудовые мигранты из менее благополучных стран, и рассматриваемая страна становится реципиентом трудовых ресурсов. Такое замещение трудовых ресурсов является актуальным для современной экономики, но в последнее время наиболее развитые страны стали осознавать, что это ведет к значительным изменениям социального общества и это вызывает их серьезную озабоченность.

Научный руководитель: А.А. Задоя, кандидат экономических наук, доцент

З. Масенко

Университет имени Альфреда Нобеля, г. Днепро
**ТИПЫ И ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ
ТРУДОВОЙ МИГРАЦИИ**

Мигранты – это население, которое переселяется из одной страны (государства, региона) в другой, иногда большими группами и на существенные расстояния. Актуальная причина миграции – это поиск

достойной и высокооплачиваемой работы. Масштабы миграции рабочей силы постоянно растут.

Эксперты Международной Организации Труда классифицируют 5 основных типов международных мигрантов:

1) Контрактные и сезонные работники - это мигранты, которые работают за рубежом ограниченный срок, большинство из них низкой квалификации или студенты. Выбор страны зависит от выбора отрасли занятости. Для тех, кто хочет работать в отрасли туризма (обслуживание в отелях и общественное питание), подойдут такие страны: Болгария, Турция, Египет, Испания, Италия и др. Работники, задействованные в сельском хозяйстве (сборе урожая) из Восточной Европы едут на заработки в Западную, а мигранты из стран Карибского региона предпочитают США или Канаду.

2) Профессионалы – это мигранты с высшим образованием и огромным рабочим опытом или стажеры от высших учебных заведений. Большинство мигрантов – это менеджеры больших корпораций, которые переезжают из одного филиала в другой. Соответственно, на выбор страны влияет месторасположение филиала корпорации.

3) Поселенцы – это мигранты, которые переезжают в определенную страну на постоянное место жительства в поисках хорошей работы и семейного благополучия. Примером стран, в которые стремится данный тип мигрантов, могут быть Германия, США, Канада и Австралия.

4) Беженцы – это мигранты, которые покинули свою страну из-за опасности для жизни. После принятия заявления и статуса беженца, они получают разрешение на проживание и работу в выбранной стране. Мигрантами в основном становится население стран Африки. Беженцы чаще всего выбирают соседние страны.

5) Нелегальные мигранты (работники без документов)– это лица, которые приехали в страну нелегально. К этому типу так же относятся люди с просроченной или туристической визой, которые находятся в стране и занимаются трудовой деятельностью. Наибольшее количество таких мигрантов встречается в США (около 3 млн.), в Южной Америке и в Европе (около 2 млн) [1].

Миграционный коридор – это территориальная область, которая находится между границами государств. Миграционные коридоры служат буферной зоной для пересечения пределов стран. Основные миграционные коридоры в 2018–2019 гг. представлены на рис. 1 [2].

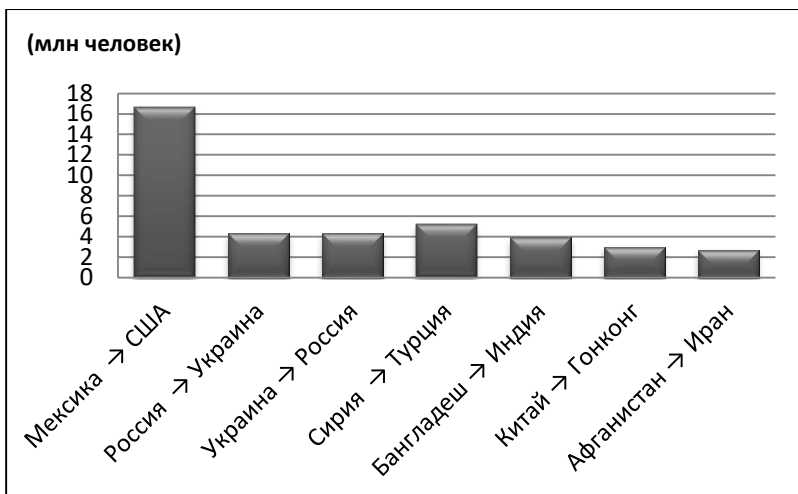


Рис.1. Основные миграционные коридоры, 2018–2019 гг.

Основные причины трудовой миграции – наличие транснациональных корпораций в других странах, безработица и низкая заработная плата на родине.

Современная проблема государства – масштабная миграция населения, которую нужно решать на международном уровне, устраняя причины и улучшая трудовые условия в своем государстве.

Список использованных источников

1. Мировая экономика. Статья. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.grandars.ru/student/mirovaya-ekonomika/m-trudovaya-migraciya.html> – свободный. Язык рус.

2. Электронный научно-практический журнал «Современные научные исследования и инновации» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://web.snauka.ru/issues/2015/10/58435> – свободный. Язык Рус.

Научный руководитель: А.А.Задоя, кандидат экономических наук, доцент

А. Меньшова

Университет имени Альфреда Нобеля, г. Днепр

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В УКРАИНЕ

Выбор верной стратегии для развития предприятия или заведения – процесс достаточно сложный, потому что включает в себя ряд

разнообразных факторов и условий, соблюдение которых на начальном этапе предоставит возможность в будущем максимизировать прибыль компании. Предприниматель перед открытием любой деятельности сталкивается с рядом трудностей, которые предстоит устранить либо уменьшить для того, чтобы компания могла развиваться.

Предприятие может иметь отличную стратегию, опытных сотрудников, компетентного руководителя, иметь большие перспективы развития и выхода на международные рынки, владеть инновационными технологиями, однако, далеко не все компании, имея вышеперечисленные факторы, достигают успеха и приносят прибыль. Это связано с рядом проблем и трудностей, встречающихся на пути у любого бизнеса: будь то малый бизнес или средний. Невозможно выделить определенное количество проблем, с которыми обязательно столкнется каждый предприниматель: всё сугубо индивидуально. Тем не менее, все трудности можно распределить на подгруппы: законодательные, политические, финансовые, общеэкономические, социальные и криминальные.

Одной из основных проблем, с которой сталкивается любой бизнес в Украине – государственное регулирование, которое имеет, как плюсы, так и минусы. С одной стороны, требует уточнения очень многих деталей, которые далеко не каждый предприниматель захочет разбирать, посчитав их слишком обременительными и лишней тратой собственного времени, и будет искать иные методы решения проблемы с недостающим документом (отсюда и развитие коррупционной деятельности). А также низкая социальная ответственность, требующая постоянно присутствия справедливого государственного контроля.

К нормативно-административным проблемам можно отнести противоречия в законодательстве, различия в применении существующей нормативной базы, медлительность правоохранительной и судебной систем, а также несоответствие сроков получения необходимых документов и затрат на получение разрешительных процедур. Также затруднительными процедурами являются регистрация права собственности на различные объекты недвижимости и ликвидация бизнеса, которая составляет около 50% среднего дохода, в то время как в большинстве развитых странах не более 7%.

Также, не стоит забывать о недостаточном развитии налогового учета и статистических данных, низкая экономическая эффективность

государственной статистики в целом. Будущему предпринимателю придётся потратить немало усилий и времени, чтобы получить актуальные данные о поставщиках, потребителях, рынках сбыта в определённых регионах, о спросе и предложении, а также найти надёжных партнёров. В Украине при активном развитии маркетинговой деятельности довольно затруднительно получить достоверную информацию по вышеперечисленным пунктам. К сожалению, большая часть маркетинга имеет первостепенную цель – продать, а не первоначально узнать, что и в каких количествах необходимо потенциальному покупателю. И это также одна из проблем на пути у будущего предпринимателя.

Ещё одна немаловажная проблема – финансовая. Это и высокие банковские проценты по кредитам, и слаборазвитый лизинг – в Украине количество лизинговых компаний не более 50. Также много затруднений причиняет отсутствие достаточного залога для получения банковского кредита. Для решения этих проблем необходимо начать реализацию различных программ поддержки и государственных гарантий по кредитам бизнеса.

Немаловажной проблемой является экономическая ситуация в стране, сохранение кризисного положения, выезд квалификационных кадров, снижение профессиональной подготовки рабочих и образовательной базы

Подводя итог, можно сказать, что для успешной предпринимательской деятельности необходимо решить ряд проблем в разных сферах, создать эффективную правовую базу, а также грамотную поддержку и консультирование со стороны государства в решении разных ситуаций.

Научный руководитель: А.А. Задоя, доктор экономических наук, профессор

А. Мироненко
Университет имени Альфреда Нобеля, г. Днипро

ПРИЧИНЫ РАЗРЫВА МЕЖДУ РАЗВИТЫМИ И РАЗВИВАЮЩИМИСЯ СТРАНАМИ

Активное сокращение разрыва за последние 5 лет остановилось. Причин огромного разрыва между развитыми и развивающимися странами множество. Рассмотрим несколько.

- Разделение условно на север и юг. В Южном полушарии расположены бывшие колонии северного полушария. Тем самым Южное полушарие приняло позицию отстающего игрока второго плана.

- Однако в северном полушарии присутствуют развивающиеся страны, которые не были колониями. Это след СССР. Несостоятельность стран с нерыночной экономикой оказало огромный удар после распада союза. Появились трудности в принятии капиталистического уклада вместо социалистического (+ страны Азиатского региона).

Развитые страны приняли позицию тех, кто показывает путь, а остальные следуют за ними. Однако с 2011 года ситуация начала меняться. В игру входят «четыре азиатских тигра» (Южная Корея, Сингапур, Гонконг, Тайвань), а также Китай. С помощью дешевой рабочей силы завоёвывают рынки, и уже через несколько лет мировые гиганты как APPLE, TESLA, Amazon и др. используют дешевые производственные мощности азиатского региона, переправляя конечную продукцию в страну потребления. У такой стратегии были здравые экономические предпосылки, уже в 2015 году ситуация изменилась. До 2015 года экономика Китая показывал рост 10% в год. Китай достиг своего пика, и стратегия дешёвой рабочей силы больше не имеет никакого подспорья. Оказалось, что следовать по намеченному курсу гораздо проще, нежели задавать его. Другие развивающиеся страны пытаются пройти по такому пути, однако как мы видим стратегия дешёвого труда и природной энергии – это путь в один конец.

Сейчас на арену выходят абсолютно новые факторы, такие как:

- 1) Автоматизация производства
- 2) Отход труда на второй план

Ежедневно изобретают новые технологии, и в 2020 году искусственный интеллект (ИИ) уже никого не удивит.

Внедрение ИИ во все сферы деятельности человека не обошло стороной и промышленные производства.

Сегодня ИИ проводит операции, шьёт одежду, собирает автомобили, печатает протезы, и многое другое. Человек, который собирает роботов, на смену ему приходит робот, собирающий себе подобного.

Развитые страны принимают кардинально иную стратегию развития. Она заключается в следующем. В будущем мы увидим вместо надписи MadeInChina – сделано в «стране потребления». В

данной ситуации становится выгодно размещение производственных мощностей в стране потребления или около определённого региона.

Главное внимание сейчас уделяется технологиям, и знаниям, в то время как труд отходит на второй план. Программисты, инженеры и другие востребованные профессии настоящего. Однако к труду увеличиваются требования к качеству исполнения работы, и умениям «bluecollars». И мы уже можем заметить изменения в векторе движения: технологии Кремниевой, Силиконовой долин. Образовательные проекты Гарварда опережают полёт человеческой мысли. Страны, которые перенесут их опыт, добавив к этому правовую систему, могут сыскать успех.

Научный руководитель: А.А. Задоя, кандидат экономических наук, доцент

А. Назарук

Університет імені Альфреда Нобеля, м. Дніпро

РІВЕНЬ БЕЗРОБІТТЯ В УКРАЇНІ ТА ШЛЯХИ ЙОГО ЗНИЖЕННЯ

Важливою проблемою на сучасному розвитку економіки України є високий рівень безробіття, який гальмує економічне зростання нашої держави. Безробіття негативно впливає і на людей, які з різних причин втратили роботу. Адже, за умови безробіття в суспільстві виникає велика соціальна напруженість, що часто веде до нервових розладів, втрати певних кваліфікаційних навичок тощо. Крім цього, внаслідок безробіття, частина економічно активного населення виїжджає за межі країни у пошуку роботи.

Високий рівень безробіття негативно впливає і на бюджет України, оскільки держава змушена надавати безробітним грошову допомогу протягом часу їх працевлаштування. Так, витрати з державного центру зайнятості у 2018 р. досягли свого рекордного значення – 7990423,8 тис. грн. Вищенаведене підтверджує актуальність пошуку шляхів зниження рівня безробіття в Україні. У табл.1 наведено стан та динаміка економічної активності населення України у 2012 – 2018 рр.

Аналізуючи дані табл. 1 слід відмітити, про загальне зменшення економічно активного населення України, яке у 2018 р. склало 17939,5 тис. осіб.

Таблиця 1

**Стан та динаміка економічної активності населення України у
2012 – 2018 рр., тис. осіб***

Показник	Рік						
	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Економічно активне населення	20851,2	20824,6	19920,9	18097	17955,1	17854,4	17939,5
Зайняте населення	19261,4	19314,2	18073,3	16443,2	16276,9	16156,4	16360,9
% до економічно активного населення	92,4	92,7	90,7	90,9	90,7	90,5	91,2
Безробітне населення	1589,8	1510,4	1847,6	1654,7	1678,2	1698	1578,6
% до економічно активного населення	7,6	7,3	9,3	9,1	9,3	9,5	8,8

* Складено автором на основі [1].

Що стосується рівня безробіття, то найгірша ситуація була у 2014 р. Це викликано несприятливими політичними, економічними та іншими подіями в нашій державі. Так, кількість безробітних у 2014 р. досягла свого максимуму за останні декілька років – 1847,6 тис. осіб, що складало 9,3% від економічно активного населення України. Після 2014 р. на ринку праці України ситуація трохи покращилася: рівень безробіття знизився у 2016 р. до 1678,2 тис. осіб. Проте, вже у 2017 р. дана цифра збільшилася до 1698 тис. осіб. У 2018 р. ситуація дещо стабілізувалася і кількість безробітних знову знизилася до 1578, 6 тис. осіб.

Незважаючи на позитивне зниження рівня безробіття у 2018 р., ситуація на ринку праці є нестабільною. Оскільки рівень безробіття має різні зміни, то зростає, то знову зменшується. Крім того, дані цифри відображені офіційні й враховують лише тих осіб, які офіційно зареєстровані на біржі праці. Тому загальна цифра безробітних буде набагато більшою.

Ефективним шляхом до зростання зайнятості населення та удосконалення її структури є збільшення реальних доходів населення, отже споживання, та підвищення зовнішньоекономічної активності підприємств. У процесі реалізації нової парадигми розвитку ринку праці необхідно зробити акцент на заходах, спрямованих на зростання

продуктивності праці, узгоджених з нею темпах підвищення оплати праці, що в сукупності визначає конкурентоспроможність вітчизняної продукції, обсяги споживання домашніх господарств, а звідси – рівень та структуру зайнятості населення. У державній політиці зайнятості слід перенести акцент з виплати допомоги по безробіттю на здійснення активних програм сприяння працевлаштуванню за умови, що ці заходи не перетворяться у самоціль, а застосовуватимуться Службою у тому разі, якщо впливатимуть на прискорення працевлаштування безробітних і дають найкращі результати на одиницю витрат.

Напрями щодо забезпечення політики зайнятості населення України:

- регулювання трудової міграції;
- формування механізму диференційованого підходу щодо збереження робочих місць;
- сприяння професійній мобільності;
- розвиток соціально-трудова відносин;
- створення механізмів реалізації політики зайнятості в загальнонаціональних програмах (зокрема, в програмах громадських робіт, сприяння зайнятості молоді, відродження села та ін.).

Таким чином, сучасна сфера зайнятості України характеризується загостренням застарілих проблем і внутрішніх суперечностей минулих років та нашаруванням на них нових проблем, як наслідок економічної кризи та триваючого конфлікту у східних областях України, прорахунків у державній політиці зайнятості. Для подолання кризи ринку праці набуває принципового значення державна інвестиційна політика, яка має будуватися на формуванні привабливого інвестиційного клімату, ефективному використанні внутрішніх ресурсів, перш за все залученні коштів населення, забезпеченні надійності банківської системи, створенні реальних перепон і стимулів проти витікання грошей за кордон.

Список використаних джерел

1. Офіційний сайт Державної служби статистики України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>. – вільний. Мова укр..

Науковий керівник: Е.М. Лимонова, кандидат економічних наук, доцент

КОРУПЦІЯ В СРСР: ОСНОВНІ ЧИННИКИ ТА МАШТАБИ

Бюджет є одним із найважливіших елементів системи державного регулювання економіки. Від рівня його збалансованості й оптимальності залежить соціальний та економічний розвиток усієї держави та регіонів. Держава, за допомогою збалансованого бюджету, забезпечує перерозподіл валового внутрішнього продукту. Саме завдяки цьому вона впливає на соціальну, виробничу, інвестиційну, регіональну, зовнішньоекономічну та інші сфери діяльності країн.

Виробництво (його умови та результати), як і рівень розвитку економічних відносин, створюють можливості використання бюджету в регулюванні на макроекономічному рівні. Вся бюджетна система спрямована на забезпечення адекватності регулятивних заходів внутрішнім і зовнішнім змінам економічного розвитку держави та адміністративно-територіальних одиниць.

Саме завдяки тому, що надаються субсидії організаціям і населенню, здійснюються державні інвестиції, а також здійснюється бюджетне фінансування різних галузей, держава має великий вплив на економіку.

Навіть з виникненням держави й появою професійних чиновників звичай «дякувати» тим, хто мав великий вплив на вирішення важливих питань, нікуди не зник. Розвиток державності спричинив виникненню великого бюрократичного апарату – так званої «касти» чиновників, яка отримувала все більше повноважень. Хоч й вважалося, що вони отримують тільки фіксовану оплату праці, за рахунок якої й живуть, у переважній більшості держав представники бюрократичного апарату прагнули використовувати своє службове становище як джерело для отримання додаткових «таємних» доходів. Саме це явище набуло масового характеру та стало, так званою, нормою поведінки чиновників. Отже, на нашу думку, саме корупція стала невід'ємною частиною державного апарату, що невід'ємно пов'язане з його діяльністю, тому вона повинна розглядатись як невід'ємний, але, звісно, негативний чинник впливу на державне управління.

Неймовірно великих масштабів корупція в СРСР набула наприкінці 1980-х років. Вона стала невід'ємною частиною й умовою функціонування державного (управлінського) апарату, тіньової економіки, соціального розшарування суспільства та, як звісно,

однією з причин деградації економічного й політичного життя. Хабарництво почало все швидше охоплювати такі сфери суспільства, як охорона здоров'я й освіта, чого раніше в СРСР майже не спостерігалось. Радянська ідеологія акцентувала увагу суспільства на тому, що хабарництво притаманне виключно капіталістичному суспільству (а отже, невласлива соціалістичному), та мала суто ідеологічний і пропагандистський характер. Про це свідчить і той факт, що більшість спеціальних юридичних енциклопедичних видань того часу взагалі не містили терміна «корупція», і лише останні видання (починаючи із середини 90-х років XX ст.) почали визначати хабарництво як невід'ємний атрибут будь-якої держави, у тому числі й соціалістичної, наголошуючи на тому, що в СРСР корупція набула величезних масштабів у так званій “застійний” період, коли загнвання і розкладання партійної і державної бюрократії супроводжувалися виведенням її із-під громадського контролю та її критики.

Фундаментом для розвитку та поширення корупції в Радянському Союзі та в країнах пострадянського простору стали такі чинники [1]:

- невизнання ні владою, ні науковцями того часу поняття “корупція” як проблеми, яка притаманна для будь-якого суспільства, у тому числі і соціалістичному. Наголошувалось, що це явище “...притаманне лише буржуазній державі і суспільству, де має місце експлуатація людини людиною, де державний апарат перебуває у підпорядкуванні монополій, де для цього закладені умови в самій економічній і політичній системах капіталістичного суспільства”. Заперечення існування такого явища, відповідно, не викликало необхідності розвитку антикорупційної політики;

- якщо державний апарат і робив спроби задля боротьби з хабарництвом, то “боролися” з корупцією саме представники цього ж апарату, що, як можна здогадатися, не давало жодних позитивних результатів;

- корупція в системі тоталітарного контролю, як показують дослідження, нерідко виступала єдиною можливістю впровадження ринкових відносин у планову економіку країни і в подальшому розвитку тіньової економіки.

Таким чином, ми можемо зробити такі висновки: жодна із соціально-політичних та економічних систем держави не має повного імунітету до корупції – змінюються лише його обсяги та прояви, а також його можливості, що визначається ставленням до нього держави і суспільства.

Корупція завжди існує там, де існує держава [1], а отже, є її невід'ємною частиною, і чим більша роль держави в регулюванні економічних процесів, тим більший рівень корумпованості суспільства. Тому для ефективної протидії корупції, насамперед, слід детально вивчити це явище, з'ясувати причини та умови його виникнення.

Список використаних джерел

1. Семенченко Н. Полювання на правду. Кн. 3. Корупція / Н. Семенченко. – К.: Саміт-Книга. – 316 с.

Науковий керівник: Е.М. Лимонова, кандидат економічних наук, доцент

А. Олексюк
Університет імені Альфреда Нобеля, м. Дніпро

МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ АВСТРІЇ ТА УКРАЇНИ

Україна та Австрія встановили дипломатичні відносини в 1992 році. Брест-Литовський договір 1918 р. став першим великим міжнародним документом з австрійської нацією.

Однак сьогодні численні культурні, політичні та економічні зв'язки, які в минулому об'єднували дві нації, майже забуті як в Україні, так і в Австрії.

З 2004 року Австрія постійно нарощувала свою економічну присутність в Україні, яка розглядалася як один з основних ринків для подальшого розширення.

Першими в країну ринули австрійські банки (Raiffeisen Bank International AG, UniCredit Bank Austria AG, Erste Bank). У 2012 р. частка австрійських фінустанов в банківському секторі України становила 15%.

Понад 170 австрійських компаній мають філії на українському ринку. Австрійські компанії вкладають сюди великі кошти і не залишають країну у важкі часи.

Україна є «майже сусідньою країною» з Австрією, і, дійсно, країна має хороші зв'язки з Україною через високошвидкісні залізничні та автомобільні дороги через Словаччину та Угорщину, не кажучи вже про постійні рейси: Austrian Airlines летить прямо в Київ, з Відня, принаймні, один раз на день, також додаткові рейси до Львова, Одеси та Харкова протягом тижня.

В останні роки Австрія стала нарощувати зв'язок і зараз є одним з головних інвесторів в українську економіку.

Загальний двосторонній товарообіг між двома країнами зріс на 18,5 відсотка в 2019 р., а також Австрія стала шостим найбільшим інвестором в Україні згідно з офіційними даними України [1].

Все більше австрійських компаній шукають українських партнерів для своїх проєктів з оцифрування та інновацій, оскільки виробництво в майбутньому буде в основному автоматизовано, а в Україні вони можуть знайти блискучих партнерів для науково-дослідних проєктів.

Геополітика і бізнес часто йдуть поруч в наші дні, і сьогодні обидві країни стикаються з деякими схожими зовнішніми і внутрішніми проблемами: енергетична незалежність, недоброзичливі країни-сусіди, політичний популізм.

Деякі експерти вважають, що в обох країнах такі речі є серйозною загрозою стабільності, але вони можуть працювати разом, щоб знизити ризик.

Сьогодні австрійські аналітики визнають, що ризики ведення бізнесу в Україні тоді були значно недооцінені, а на недоліки інституційної сфери просто не звертали уваги. Незважаючи на це, присутність австрійських фінустанов допомогла суттєво трансформувати український банківський сектор.

Список використаних джерел

1. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/> – вільний. Мова укр.

Науковий керівник: А.О. Задоя, доктор економічних наук, професор

А. Пашасва

Університет імені Альфреда Нобеля, м. Дніпро

ІНВЕСТИЦІЇ В ЛЮДСЬКИЙ КАПІТАЛ: СУТНІСТЬ, ВИДИ ТА ФАКТОРИ

У сучасному світі людські ресурси відіграють велику роль, бо все більшу цінність набуває інтелектуальний труд. У зв'язку з цим виникають питання чи можна вважати ці інвестиції ефективними? Щоб відповісти на це питання треба розглянути сутність поняття людського капіталу, види та фактори, які впливають.

Людський капітал – це сукупність якостей, навичок, здібностей і знань людини, які він використовує в виробничих (для отримання

доходу) або споживчих цілях [1]. Спочатку людським капіталом вважалась сукупність інвестицій в людину, що підвищує його здатність до праці – освіта та професійні навички. Наразі, включають в нього споживчі витрати – витрати сімей на харчування, одяг, житло, освіту, охорону здоров'я, культуру, а також витрати держави на ці цілі.

Людський капітал набувається не тільки під час навчання, а ще при професійній підготовці. Тож його поділяються на загальний і специфічний. Загальний людський капітал може бути реалізований та застосований на різних робочих місцях. Тоді як специфічний може бути застосований лише на певному робочому місці [2]. Також виділяють позитивний та негативний людський капітал. Позитивний людський капітал визначається як накопичений людський капітал, що забезпечує корисну віддачу від інвестицій. Негативний людський капітал – частина накопиченого людського капіталу, яка не дає будь-якої корисної віддачі від інвестицій [3].

Також, при видачі оцінки ефективності треба звертати увагу на фактори, які впливають на людських капітал (табл. 1). Без них якісна та кількісна оцінка буде вважатися ідеальною, а не реальною.

Таблиця 1
Фактори, які впливають на людський капітал [1]

Соціально-демографічні	1. Чисельність зайнятого та безробітного населення, його адміністративно-територіальний розподіл
	2. Розподіл населення по галузям і секторам економіки
	3. Тривалість трудового періоду життя співробітника
Інституційні	4. Закони та законодавчі акти, що регулюють соціально-трудова сферу
	5. Державна політика в сфері соціального розвитку
	6. Усунення дискримінації
Соціально-ментальні	7. Переважаючі норми поведінки
	8. Соціальна цінність знань
	9. Спрямованість на самореалізацію
Екологічні	10. Загальний екологічний стан
	11. Якість питної води та продуктів харчування
	12. Природно-кліматичні умови
	13. Санітарно-гігієнічні умови праці
Економічні	14. Номінальні і реальні доходи населення
	15. Розподіл доходів по групах

	16. Показники бідності
	17. Доступність товарів і послуг
	18. Рівень інфляції
	19. Купівельна спроможність національної валюти
	20. Чистий національний дохід в розрахунку на душу населення
	21. Кредитно-фінансовий механізм
	22. Податкова система
	23. Рівень спеціалізації та кооперації виробництва
	24. Рівень розвитку зовнішньоекономічних зв'язків країни
	Соціально-економічні
26. Стан здоров'я та культури	
27. Система стимулювання праці	
28. Рівень розвитку соціальної інфраструктури виробництва	
29. Рівень техніко-економічного розвитку підприємства	
Демографічні	30. Чисельність населення
	31. Статевікова структура населення
	32. Темп природного приросту населення
	33. Середня тривалість життя
	34. Міграція населення
Виробничі	35. Ринок праці: попит на робочу силу
	36. Умови використання робочої сили
	37. Підвищення кваліфікації
	38. Соціальний розвиток персоналу

Тож, у висновку можемо сказати, що завдяки ефективним інвестиціям формується людський капітал. Інвестиції будуть виправдані, якщо вони мають високий рівень окупності і рентабельності. Також при розрахунку норм віддачі від інвестицій потрібно враховувати фактори, які не можна випускати з уваги.

Список використаних джерел

1. Эффективность инвестиций в человеческий капитал [Электронный ресурс]. – Режим доступа:

<https://cyberleninka.ru/article/n/effektivnost-investitsiy-v-chelovecheskiy-kapital/viewer> – вільний. Мова укр.

2. Общий и специфический человеческий капитал. Инвестиции фирмы в человеческий капитал [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://laws.studio/ekonomika-truda-knigi/obschiy-spetsificheskiy-chelovecheskiy-kapital-43524.html> – вільний. Мова рос.

3. Человеческий капитал. Понятие и виды человеческого капитала [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://studme.org/1892072624495/ekonomika/chelovecheskiy_kapital – вільний. Мова рос.

Науковий керівник: О.А. Задоя, кандидат економічних наук, доцент

Н. Перепада

Університет імені Альфреда Нобеля, г. Дніпро

КОНКУРЕНТНЫЕ ПРЕИМУЩЕСТВА ТРАНСНАЦИОНАЛЬНЫХ КОМПАНИЙ

Промышленно развитые страны по-прежнему являются главными центрами размещения международной деятельности современных транснациональных компаний. Однако существует явная тенденция переноса их в развивающиеся страны. Характер инновационной деятельности транснациональных корпораций в развивающихся странах также меняется. В прошлом транснациональные компании работали с компаниями в этих странах, главным образом, для исследования местного рынка и адаптации продуктов к местному спросу. Теперь они стали ключевыми элементами инновационной деятельности многих транснациональных корпораций. Эта тенденция в особенности относится к Китайской Народной Республике, где прямые иностранные инвестиции находятся на подъеме.

Целью работы является исследование преимуществ транснациональных компаний.

Конкурентные преимущества транснациональных компаний перед национальными компаниями были достигнуты не только в форме минимизации затрат за счет внедрения новейших технологий, использования высококвалифицированного персонала, сокращения фискальных обязательств, экономии административных расходов, но и также обходить протекционистские препятствия с помощью трансфертных цен.

Что касается отраслевого внимания транснациональных корпораций, американский журнал Fortune показывает, что только четыре отрасли играют ведущую роль среди 500 крупнейших в мире транснациональных корпораций: электроника, нефтепереработка, химическая и автомобильная промышленность. Их общий оборот составляет около 80% от общей активности транснациональных компаний. Тем не менее, участие нефтяного сектора несколько снизилось, а участие сектора услуг увеличилось. Банковский и страховой сектор начал играть важную роль, что привело к увеличению роли страхового сектора в мировой экономике и формированию многонациональных страховых компаний [1, с. 8].

Основными характеристиками конкурентного преимущества, которые формируют основу эффективности транснациональных компаний, являются следующие:

- преимущества владения капиталом и результаты исследований и разработок по всему миру;

- низкая стоимость финансовых ресурсов за счет больших возможностей для их привлечения;

- диверсификация в различных секторах экономики и интеграция с технологической точки зрения отраслевой экономической стабильности и финансовой стабильности ТНК;

- предпочтения при выборе местоположения компаний в разных странах;

- экономические системы с учетом объема национальных рынков, темпов роста страны и наличия ресурсов и политическая стабильность;

- способность преодолевать различные препятствия для прямых иностранных инвестиций, когда продукция продается через экспорт;

- знание рыночных условий в разных странах мира;

- экономия от масштаба;

- доступ к квалифицированному персоналу [2, с. 124].

Сегодня основная задача транснациональных корпораций – присутствовать на рынке любой ценой. Основным фактором, благодаря которому транснациональные корпорации приобретают мировое господство, является вывоз капитала и его эффективное распределение, то есть прямые иностранные инвестиции (ПИИ), благодаря которым они становятся основными регуляторами производства и распределения.

Деятельность многонациональных компаний в промышленно развитых странах, а также в "новых промышленно развитых странах" составляет основу функционирования экономической системы, а

также способствует развитию международных отношений, обеспечивающих стабильность внешнеторговых отношений [3].

Проблемы развивающихся ТНК в развивающихся странах тесно связаны с развитием национальных экономик и способностью государств проводить эффективные макроэкономические реформы. Кроме того, их восприятие в мире зависит от их способности проводить макроэкономические реформы в развивающихся странах, что также является важным аргументом для стимулирования активности иностранного капитала.

Таким образом, активная позиция государства в регулировании деятельности ТНК стимулирует позитивные изменения в экономике развивающихся стран, а именно в: концентрации инвестиционных ресурсов в ключевых областях экономического развития в условиях ограниченных возможностей для инвестиции в государственные бюджеты; сборе средств на промышленные НИОКР, ускорении научно-технического прогресса; повышении экспортного потенциала и конкурентоспособности продукции национальных компаний; прогрессивных структурных изменениях в экономике; построении технологических отношений и рациональных кооперативов, развитии окружающей среды.

Список использованных источников

1. Башнянин Г. Механизмы деятельности и стратегии развития транснациональных корпораций как ключевых актеров современной глобализации экономики / Г. Башнянин, А. Ковтун, П. Кудик // Экономист. – 2015. – № 2. – С. 18–24.

2. Лимонова Е.М. Исследование влияния ТНК на страны базирования и принимающие страны / Е.М. Лимонова, К.А. Воробьева // Европейский вектор экономического развития. – 2014. – №2 (17). – С. 121–130.

3. Самофалов В. Глобальный вызов транснациональных корпораций [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://dt.ua/ECONOMIC/globalniyu_viklik_transnatsionalnih_korporatsiy-34711.html.

*Научный руководитель: Э.Н. Лимонова, кандидат
экономических наук, доцент*

РАЗВИТИЕ ПОСТИНДУСТРИАЛЬНОЙ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ МОДЕЛИ: ОСНОВНЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ И ПОСЛЕДСТВИЯ

В истории мира, XX век – время новой, постиндустриальной, информационной эпохи. Этот этап характеризуется быстрым научно-техническим прогрессом, радикальным изменением структуры общества. Благодаря стремительному росту производственного потенциала, происходит постепенное вытеснение творчеством традиционных форм труда, утверждается уникальная система ценностей, которая основывается на стремлении человека к самосовершенствованию.

Таким образом, сегодня первостепенными становятся научные исследования определения основных характеристик постиндустриальной экономики. Это подтверждается многообразием подходов, описывающих трансформации социально-экономической системы, использующих различные термины, но в первую очередь сосредоточены на формировании новой системы теоретического знания.

Цель этой работы не только рассмотреть классические теории, но и попытаться дать оценку протекания данного процесса и его влияние на нашу жизнь, как в масштабах конкретного человека, так и в более широком смысле, на государственном и глобальном уровне.

В ходе исследования установлено следующее.

Постиндустриализация – это фаза существования общества, во время которой происходит его переход от индустриального типа к информационному или постиндустриальному [2; с.37].

В развитых странах постиндустриализация началась в середине XX века и распространяется на весь мир.

Для постиндустриализации характерно быстрое увеличение в экономике доли третичного сектора. Рост сектора услуг происходит за счет науки и научного обслуживания, образования, культуры и искусства, индустрии отдыха, здравоохранения и физической культуры, жилищно-коммунального хозяйства и бытового обслуживания, социального обеспечения. Значительными отраслями этой сферы остаются и те, что раньше преимущественно ориентировались на обслуживание – общественное питание, торговля,

государственное управление. Объединяет все эти отрасли ориентирование на генерацию и распространение знаний, обслуживание людей, а не отраслей производства материальных объектов.

Основные ресурсы постиндустриального общества – это знания и труд. Доминирующие экономические отношения характеризуются ориентацией на создание и использование новых знаний. Следственно значительное внимание уделяется науке и творческой высокообразованной и физически здоровой рабочим ресурсам. Интеллектуальное развитие общества, а также инновации – главная предпосылка хозяйственной деятельности.

Постиндустриальное общество часто называют информационным.

Черты постиндустриальной экономики [3; с. 43]:

- гуманизация (социализация) экономики;
- изменение структуры производства и потребления;
- информатизация общества;
- материальные стимулы отходят на второй план, первоочередными становятся высокие требования к человеческим отношениям на работе, нематериальной мотивации;
- повышенное внимание к окружающей среде, проблемам экологии и сохранения биоразнообразия планеты;
- возрождение и стремительное развитие малого и среднего бизнеса;
- рост уровня образованности среди населения;
- глобализация, которая подразумевает, что мировое хозяйство превращается в единый рынок товаров, услуг, капитала, рабочей силы и знаний.

Переход к постиндустриальному обществу происходит эволюционно. Этот процесс становится причиной серьезных конфликтов внутри стран. Основные причины этого следующие:

- усиление структурной и квалификационной безработицы;
- снижающийся или низкий спрос на продукцию большинства отраслей сферы материального производства;
- низкий спрос на малоквалифицированную рабочую силу.

Постиндустриализация ведет к таким изменениям в мировом хозяйстве:

- изменяется структура оборота мирового ВВП, постепенно сдвигаясь в сторону сферы услуг;

- все большее упор развитые страны делают на использование знаний, трудовых, а не природных ресурсов;
- быстро растет международная торговля знаниями и передача технологий;
- обилие и доступность экономической информации в сочетании с удешевлением средств связи и транспорта стало мощным стимулом для международного движения капитала.

Появление новых элементов в экономике свидетельствует о формировании так называемой «новой» экономики. Также называют экономикой услуг, компьютерной, инновационной, экономикой знаний, информационной и др. Новая экономика характеризуется интенсивным внедрением инноваций и новых способов ведения бизнеса [1; с. 214].

Таким образом, можно выделить особенности новой экономики:

- виртуальная финансовая сфера;
- интеллектуальный капитал – основной ресурс и средство производства;
- дематериализация создаваемого продукта. Снижается доля и значимость материальной составляющей продукта. Повышается ценность вложенного в него интеллекта;
- информационные технологии доминируют;
- наукоёмкий сектор производства расширяется. Лидирующие отрасли: аэрокосмическая промышленность, микроэлектроника, биотехнология, фармацевтика;
- увеличивается непроизводственная сфера экономики;
- конкурентоспособная продукция инновационная в областях информатики, биотехнологии, новых материалов и источников энергии.
- интеллектуальный труд дорожает;
- транснационализация, интеграция и глобализация усиливаются;
- наблюдается экономический рост, а производительности труда повышается.

Подводя итог, можно сделать вывод, что явные тенденции к постиндустриализму в развитых странах, свидетельствуют о том, что в современном мире человеческий капитал становится основным фактором формирования и развития инновационной экономики. Это наиболее ценный ресурс, намного более важный, чем природные ресурсы или накопленные богатства.

Список использованных источников

1. Борисов Е.Ф. Экономическая теория. М.: Юрайт Издат, 2005. 399с.
2. Ломакин В. К. Мировая экономика. М.: ЮНИТИДАНА, 2007. 671с
3. Спиридонов И. А. Мировая экономика. М.: ИНФРА-М, 2004. 272 с.

Научный руководитель: А.А. Задоя, кандидат экономических наук, доцент

Д. Подус
*Онлайн-школа английского языка SkyEng,
г. Киев*

РЫНОК ТРУДА УКРАИНЫ В УСЛОВИЯХ МИРОВОЙ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

Фундамент всей теории глобализации заложили работы таких великих ученых как А. Смит, с его теорией о международном разделении труда, затраченный труд Д. Риккардо, идея обеспечить все население земли продовольствием Т. Мальтуса, а также К. Маркс – он был первым, кто разграничил функциональные и потенциальные способности к труду, которые содержат материальные, социальные и экономические основы. Во всех векторах понимания глобализации, исследователи четко выделяют два направления. Одни рассматривают действия каждого отдельного национального государства в ответ на изменения, что приносит глобализация. Другие, напротив, толкуют суть процессов глобализации в теории, выводя возможные сценарии, и стремятся таким образом сформировать новую идеологию, где одно государство будет доминирующим, в небольшой группе стран, имеющих экономически или этнологические сходства в мировом масштабе. Однако сейчас появилось и третье направление в понимании процессов глобализации. Его сторонники стараются систематизировать мировые процессы с учетом системной трансформации постсоциалистических стран. В условиях глобализации находится и Украина, и наша внутренняя макроэкономика напрямую зависит от внешней политики и торговых отношений. Участие Украины в международных ресурсных рынках играет важную роль для нашей макроэкономики. В отличие от других стран Европы, у Украины основными факторами динамичного роста

являются земля и природные ресурсы. Но, несмотря на весомый потенциал, из-за нерациональной реализации трудовой силы, это преимущество не используется в полной мере [1]. Особенности становления рынка труда в нашей стране сопровождается возникновением ряда проблем [2]:

1. Сверхзанятость населения из-за неэффективности использования трудового потенциала на фоне скрытой безработицы, достигавшей, по разным оценкам, 10–30 % работающих;

2. Значительное количество вакансий (около 170 тыс.) при дефиците рабочей силы по ряду профессий, определявшемся недостатками подготовки, отсутствием трудовой мобильности, необходимой для адаптации к меняющимся производственным условиям;

3. Последовательное уменьшение доли квалифицированных работников (с 19,3 % в 1994 г. до 13,1 % в 2003 г.);

4. Неравномерное распределение трудовых ресурсов по территории страны;

5. Существование неофициальных форм занятости (теневой рынок труда).

Но самый важный фактор, усугубляющий данные проблемы — обесценение труда. Заработная плата на 2006 г. составляла 43,2% от числа полученных денежных доходов. За прошедшие 10 лет доля зарплат в ВВП Украины упала с 53,1% до 26% (официальная зарплата) или до 46,8% (учитывая теневой заработок, рассчитанный Госкомстатом), в то время, когда в большинстве продвинутых стран эта доля достигает 60 [3]. Вышеперечисленная статистика по Украине показывает, что тенденция по оплате труда противоположна таковой для рынка труда аналогичных развитых стран. С 2019 до 2020 г. минимальная зарплата постепенно повышалась с 4173 грн в январе 2019 г. до 4723 грн. в январе 2020 г. Однако, в Украине минимальная зарплата значительно ниже стандартов ЕС и составляет 168\$ в эквиваленте. Например, в то же время минимальная заработная плата в Латвии составляет 488\$ евро, а в Эстонии 613\$ [4].

Таким образом, можно сделать вывод, что рынок труда Украины, его структура, состояние и динамика движения постоянно меняются под влиянием глобализации и мирового рынка. Наблюдается постоянный рост новых отраслей бизнеса в Украине, увеличение минимальной заработной платы, но все это не сопровождается ростом производительности труда, что идет в разрез с мировыми тенденциями, затрудняя нашу интеграцию в постиндустриальную

экономику мира. Притом в результате все большего включения Украины в мировой рынок, проявляются и позитивные последствия на украинском рынке труда: на основе мобильности трудовых ресурсов резко уменьшается значимость проблемы углубления сдвигов отраслей в структуре занятости населения, появляется возможность уменьшить региональные диспропорции, которые возникают в развитии рынка труда в связи с прогрессирующим национальным экономикой, появляются условия для активного участия национальных институтов в устройстве его функционирования.

Список использованных источников

1. Динаміка показників рівня життя населення України у першому кварталі 2007 року. – URL: www.niss.gov.ua – Відділ економічної та соціальної стратегії НІСД
2. Укрупненная агент-ориентированная имитационная модель миграционных потоков стран Европейского Союза / В.Л. Макаров и др. // Экономика и математические методы. – 2019. – Т. 55. – №. 1. – С. 3–15.

Научный руководитель: А.А. Задоя, кандидат экономических наук, доцент

Т. Полковникова

Университет имени Альфреда Нобеля, г. Днепро

ЭЛАСТИЧНОСТЬ СПРОСА И ПРЕДЛОЖЕНИЯ

Альфред Маршалл – представитель неоклассической экономической школы. В своей работе 1890 г. «Принципы политической экономии» впервые ввел такое понятия как «эластичность» (а именно эластичность спроса и предложения) [1]. Эластичность спроса по цене – функциональная зависимость спроса от изменения цены. Она показывает, при прочих равных условиях, чувствительность величины спроса к изменению цены на товар, то есть, насколько изменится спрос на товар при изменении цены на 1%. Также следует сказать, что не стоит путать такие понятия как величина спроса и сам спрос. На спрос, как известно, влияют в основном неценовые факторы, так как это готовность потребителя приобрести товар вне зависимости от цены. Величина спроса – это готовность потребителя купить товар по определённой цене в конкретный период времени, из чего можно сделать вывод, что на величину спроса влияют ценовые факторы.

В своей работе А. Маршалл, анализируя различные степени эластичности, вводит такие понятия как высокая эластичность, единичная и низкая [1].

На рис.1 приведен пример графика абсолютно эластичного спроса (D_2) и абсолютно неэластичного (D_1). Если после незначительного снижения цены следует значительное повышение спроса, значит, в данной ситуации эластичность спроса по цене будет считаться высокоэластичной (график приближенный к D_2). Если же ситуация обратная – при существенном изменении цены, количество покупаемого товара не изменилось вовсе, или же изменилось незначительно, то спрос будет называться неэластичным (график приближенный к D_1). К товарам, для которых характерен слабоэластичный спрос можно отнести товары, которые не имеют товаров-субститутов, то если у потребителя нет выбора, и он вынужден либо покупать товар по такой цене, либо вовсе отказаться от него. Хорошим примером данного вида товара будет инсулин, так как он является жизнеобеспечивающим препаратом для людей с диабетом и пока что не имеет аналогов. Примером для товаров, которые обладают высокой эластичностью спроса по цене, может быть любая крупа, сезонные фрукты или овощи (рис.1).

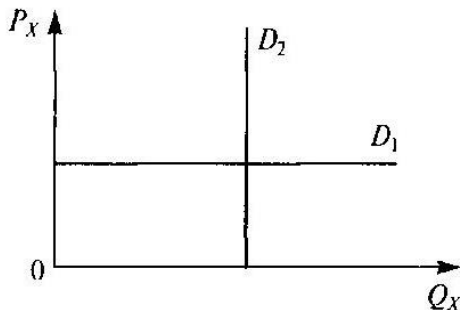


Рис.1. Абсолютно эластичный и абсолютно неэластичный спрос

Эластичность предложения по цене – функциональная зависимость изменения предложения в зависимости от цены. То есть показатель того, как изменится предложение при изменении цены на товар на 1%. Как и эластичность спроса по цене эластичность предложения тоже различается, как абсолютно эластичное, эластичное, неэластичное и абсолютно неэластичное.

На графике (рис. 2) рассмотрим подробнее формы эластичности предложения:

1. Прямая S_1 является графиком неэластичного предложения, то есть когда объем товара остается практически неизменным вне зависимости от изменения цены. Примером такого случая может стать скоропортящийся продукт, ведь его нужно реализовать как можно быстрее при любой цене, чтобы он вовсе не потерял свою стоимость.

2. Прямая S_2 – эластичное предложение. В данном случае если цена на товар изменится незначительно, это вызовет значительное изменение объема предложения.

3. Прямая S_3 показывает предложение с единичной эластичностью, то есть когда изменение цены товара полностью компенсируется объема предложения.

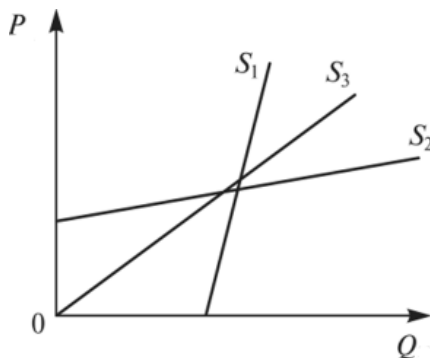


Рис. 2. Формы эластичности предложения

Эластичность предложения имеет ряд факторов, которые на нее влияют, самыми значимыми из них являются:

- Возможность длительного хранения товара и размер издержки его хранения (чем больше длительность хранения и ниже издержки, тем выше эластичность);
- Технологии производства (если технология производства позволяет производителю выпускать больше товара, когда цена на него повышается, то эластичность предложения будет высокой);
- Время (чем больше у производителя времени приспособиться к рыночным условиям, тем эластичнее будет предложение) [2].

Список использованных источников

1. А. Маршалл. История экономических учений: Англо-американская школа. Экономикс. Экономические взгляды А. Маршалла. Синтез идей классической политэкономии и маржинализма / А. Маршалл [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://econteor.ru/hste/opebr.php?pg=7xx3> – свободный. Язык рус.

2. Эластичность предложения [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://modern-econ.ru/micro/rynok/elasticnost/predlojenie.html> – свободный. Язык рус.

Научный руководитель: А.А. Задоя, кандидат экономических наук, доцент

Е. Посукан

Университет имени Альфреда Нобеля, г. Днипро

ТРАНСНАЦИОНАЛЬНЫЕ КОМПАНИИ: ПАРАМЕТРЫ ОПРЕДЕЛЕНИЯ И ВИДЫ

Развитие масштабов деятельности транснациональных корпораций (ТНК) стал наиболее характерной чертой функционирования современной мировой экономической системы. Независимо от области функционирования, вида деятельности, сферы бизнеса или страны происхождения продукция или капитал современных ТНК присутствуют практически в каждой стране мира. Наряду с изготовлением традиционных благ данные компании могут создавать блага, которые в дальнейшем формируют отдельные сегменты общественного потребления. Так, в недалеком прошлом корпорация Apple фактически создала потребителей персональный компьютер, в свое время The Ford Motor Company, выпустив знаменитую модель «Т», создала рынок доступного личного транспорта, а развитие компании Facebook вообще выделил отдельную сферу коммуникации человечества и тому подобное [1].

Цель работы заключается в исследовании сущности, видов и особенностей деятельности ТНК.

На сегодняшний день ТНК объективно выступают как господствующий элемент мирового хозяйства. Это стало возможным благодаря тому, что для ТНК не существует понятия национальных или региональных границ: отношения специализации и кооперации

устанавливаются и развиваются между предприятиями, которые расположены в разных странах, но относятся к одной корпорации.

К наиболее важным параметрам, отличающим ТНК от других организаций и институтов следует отнести:

- производство или предоставление услуги не менее чем в 6 странах;
- доля занятых иностранных работников не менее 25%;
- доля капиталовложений за рубежом в структуре активов составляет не менее 25%;
- годовой оборот – не менее 1 млрд долл. США;
- объем реализации товаров за пределами главной (материнской) компании составляет не менее 20%;
- единственная стратегия управления развитием национальных предприятий, входящих в ТНК;
- присутствие мультинационального акционерного капитала;
- наличие многонационального центра руководителей;
- осуществление деятельности на различных национальных рынках [1].

Выделяют следующие виды ТНК:

1. Интернациональная ТНК – это национальная корпорация которой принадлежат иностранные активы, представляет собой большой производственно-сбытовой комплекс с правом собственности над акционерным капиталом исключительно представителей страны базирования. Интернациональные корпорации создают зарубежные филиалы в целях обеспечения бесперебойных поставок дешевого сырья, а также доступа к внешним рынкам сбыта. Украинские ТНК в большинстве случаев являются интернациональными компаниями [2, с. 198].

2. Многонациональная ТНК – корпорация, которая объединяет юридически независимые национальные компании в нескольких странах мира на производственной, а также научно-технической базе, при этом связывая их между собой технологически и экономически [2, с. 198].

3. Глобальная ТНК интегрирует хозяйственную деятельность в целостный международный производственный комплекс, которая осуществляется в других странах. Глобальные корпорации в большинстве случаев представлены в химической, автомобильной, электронной, нефтяной промышленности, где в большей степени приемлем геосцентрический подход [2, с. 199].

Провести жесткие границы между интернациональными, многонациональными и глобальными корпорациями трудно,

поскольку компании переходят из одной группы в другую.

По данным рейтинга ТНК Fortune Global 500 США в 2019 г. первую лидирующую позицию по величине полученной прибыли занимает Saudi Aramco. Крупнейшим работодателем в мире, который занимает первое место в рейтинге Fortune Global 500, является Американская компания Walmart [3].

Подытоживая вышеизложенное, следует отметить, что сегодня ТНК - это мощные компании, которые проникают во все отрасли экономики, занимают ведущее место в мировой экономике и мировой политике, и поэтому к оценке их деятельности нельзя подходить однозначно и односторонне.

Учитывая масштабы развития, мощности и роль ТНК в мировой экономике и политике стран, в частности положительные и отрицательные последствия их деятельности, можно утверждать, что возникновение таких международных корпораций является закономерным шагом в развитии международной экономики и необходимым этапом современной реорганизации и развития международных отношений.

Список использованных источников

1. Самофалов В. Глобальный вызов транснациональных корпораций / В. Самофалов [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://dt.ua/ECONOMICS/globalnuu_viklik_transnatsionalnih_korporatsiyn-34711.html – свободный. Язык рус.

2. Скавронская И.В. Место и роль ТНК в развитии национальных экономик / И.В. Скавронская, А.В. Мадараш // Молодой ученый. – 2016. – № 4 (31). – С. 197–200.

3. Fortune global 500 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://fortune.com/global500/> – свободный. Язык англ.

*Научный руководитель: Э.Н. Лимонова, кандидат
экономических наук, доцент*

Д. Прежина

Университет имени Альфреда Нобеля, г. Днепро

ПРОБЛЕМА ИММИГРАЦИИ ВО ФРАНЦИИ

Большую роль в экономике Франции играет иммиграционная проблема, одной из причин которой является мировая глобализация.

Миграционная проблема является актуальной не только во Франции, но и во всех странах Европы. Одна из причин —

международные интеграционные процессы и формирование глобального рынка труда. После объединения стран в Европейский Союз, границы стали размытыми, что позволило нелегалам приезжать во Францию из других европейских стран [1]. Президент Франции, Николя Саркози, говорил, что недостаточно регулируемая иммиграция и преступность тесно связаны. Часть коренных французов боятся, что иммигрантов станет слишком много. Это связано с тем, их что вера и взгляды на жизнь различаются. Большинство беженцев против ассимиляции, в большинстве случаев, они даже стараются навязать свою культуру другим.

Количество иммигрантов во Франции увеличилось с 1946 г. Это 9,7% населения Франции на 2018 г. Иностранцы, которые живут во Франции, составляют 7,1% от всего населения в 2018 г. (рис. 1) [1].

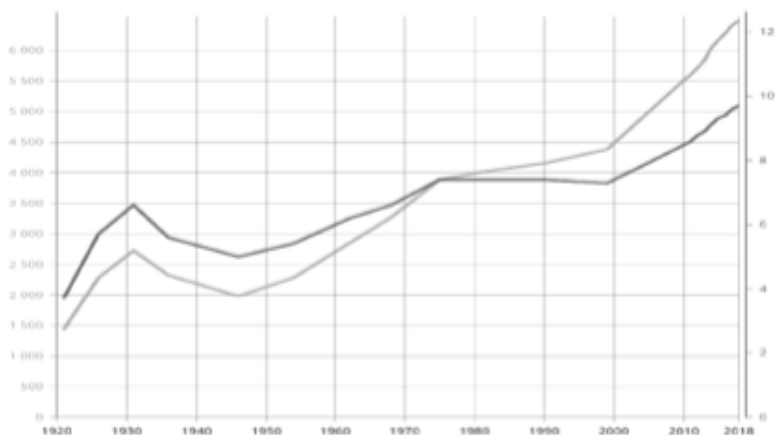


Рис.1. Динамика количества иммигрантов во Франции с 1921 по 2018 гг. (тыс. чел/год/доля в общей численности населения,%) [5]

Беспокойство, связанное с иммиграцией, возникло во Франции ещё в середине 70-х, когда за рост безработицы были ответственными приезжие. Именно с этого момента появился стереотип, что мигранты занимают рабочие места, отнимая их у французов, что приводит к росту преступности и падению уровня социального страхования.

Одним из доводов в защиту иммиграции — избежание демографического кризиса в Европе. Но в 2000 г. ООН объявила, что это не решит проблему старения нации.

Так же присутствует затруднение в плане государственных расходов. Власть тратит около 72 миллиардов евро на сдерживание нелегальных иммигрантов, их возвращение в родную страну, на интеграцию легальных иммигрантов и т. д. Но от приезжих государство в виде налогов получает лишь 46 миллиардов евро [2]. Так же ущерб государственному бюджету наносит содержание и ассимиляция несовершеннолетних беженцев. Им предоставляется гражданство, а затем дети приглашают в страну своих родителей [3].

Дискриминация мигрантов — одна из трудностей, с которой сталкиваются не только переселенцы, но и их потомки, даже если они являются гражданами Франции [2].

Мари Лета Пен утверждает, что единственным возможным выходом из миграционного кризиса — возврат к политике ассимиляции с применением жестких мер. Она открыто заявляет, что на территории Франции должна доминировать только французская культура. Эммануэль Макрон же считает, что их страна сможет «впитать» другие культуры для развития и многообразия своей. Большая часть людей поддерживает нынешнего президента Франции и его взгляды. Но решение должно быть разносторонним, учитывая интересы людей по разные стороны данной проблемы [4].

Список использованных источников

1. Орехова С.В. Миграционная политика Франции: история и современность/ С.В. Орехова –М.: Власть, №3, 2015. — С. 149.

2. Белов И. Франция и проблемы иммиграции/ И. Белов. [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://ru.rfi.fr/frantsiya/20101003-zhurnaly-frantsiya-i-problemy-immigratsii>, свободный. — Название с экрана, рус.

3. Гурьянов С. Франция столкнулась с большими проблемами из-за детей-мигрантов / С. Гурьянов [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <https://m.vz.ru/news/2018/9/30/943933.html>, свободный. Название с экрана, рус.

4. Купцов А. Решение проблемы иммиграции во Франции в контексте выборов / А. Купцов [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://internationalstudies.ru/reshenie-problemy-immigratsii-vo-frantsii-v-kontekste-vyborov/>, свободный. Название с экрана, рус.

5. Национальный институт статистики и экономических исследований. Статья «Immigrés, étrangers». <https://www.insee.fr/fr/accueil> – доступ открытый.

Научний керівитель: А. А. Задоя, кандидат економічних наук, доцент

А. Псарьова

Університет імені Альфреда Нобеля, м. Дніпро

ОСНОВНІ ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ЄВРОПЕЙСЬКОЇ ІНТЕГРАЦІЇ УКРАЇНИ ЯК ВИХІДЦЯ З ФУНДАМЕНТАЛЬНОЇ ПІДВАЛИНИ ЦИВІЛІЗАЦІЇ

Перш ніж почати поглиблюватися і розкривати всі сходинки основних проблем та перспектив Європейської інтеграції України, хочеться звернути увагу на думки самих українців, їх оцінки і очікування:

◆ Загалом, серед українських громадян домінує позитивне ставлення до ЄС.

◆ Респонденти зробили дослідження у грудні 2017 р. і видали такі результати: на думку респондентів привабливий образ Євросоюзу складається з наступних здобутків і переваг: йдеться про високий рівень соціального захисту (46,4%). До найважливіших факторів ЄС українці відносять верховенство права (27,8%), розвинену демократію (21,7%) [1].

◆ Українці очікували, що євроінтеграція принесе здобутки у соціальній сфері. Так і сталося, визначилося це у підвищенні якості життя і росту доходів (45,8%), зниження безробіття і створення нових робочих місць (31,5%), відзначився низький рівень корупції (22,4%), якість охорони здоров'я збільшилася на (22,2%), наявність фінансових ресурсів (17,1%), науково-технічний розвиток став (14,6%), підприємства отримали сучасні технології (29%) [1].

Звичайно, сподівання є цілком зрозумілими, саме з огляду соціальних переваг.

Можемо стверджувати, що оцінки і очікування українців зародилися не тільки при можливому вступі на європейський шлях, тобто не миттєво, а ще з часів самоідентифікації громадян України як європейців, причетних до культури і історії зародження європейського товариства. Тому, самоідентифікація громадян – це дуже складний і тривалий історичний розвиток, пов'язаний з відірваністю від

європейського товариства, ізольованістю від політичного та культурного життя Європи. Великий вплив дала радянська спадщина, носіями якої є люди старших вікових груп, ідеологія «російського миру».

Отже, можна зробити висновок, що починаючи ще з 2000 р., українці, почали проводити соціологічні дослідження та визначати кількість прихильників і противників Євроінтеграції [2]. Тому, можна констатувати той факт, що Європейська інтеграція України зародилася давно, але її великий розвиток проходить і сьогодні, вона розвивається, оновлюється, вдосконалюється.

Якщо проаналізувати основні проблеми Європейської інтеграції України, то можна відмітити, що вони пов'язані із збереженням національних цінностей, соціально-культурної ідентичності, забезпеченням економічної безпеки та політичного суверенітету (табл. 1).

Таблиця 1

Проблеми Європейської інтеграції України [3]

Сфера	Проблеми
Політична	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Можливість розвитку конфлікту України між Заходом і мусульманським світом. ◆ Погіршення відносин з іншими країнами та країнами СНД. ◆ Стратегії розвитку ЄС, можуть бути невизначеними.
Економічна	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Непорозуміння та складність переходу на європейський рівень цін, тим самим збільшення ризику зростання та подорожчання товарів. ◆ В певних галузях можлива втрата конкурентоспроможності. ◆ Переміщення виробництва, які шкодять території та екології України.
Соціальна	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Проблеми, пов'язані з міграцією і імміграцією. ◆ Непорозуміння із візовим режимом. ◆ Демографічний спад, спричинений кризою.
Культурна	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Недотримання цінностей і норм моралей певних країн і культурно – освітніх напрямків.

Підбиваючи підсумки, особливу увагу потрібно приділяти саме можливим проблемам розвитку інтеграції, щоб остаточно

перетворюватися на стабільну державу, яка буде володіти безліччю перспектив.

Сучасні перспективи, вже досягли високого розвитку: правова основа відносин між Україною та ЄС є угода про партнерство та співробітництво, яка набула чинності 1 березня 1998 р., вона започаткувала співпрацю з широкого кола політичних, торговельно–економічних та гуманітарних питань, виконання політичних пріоритетів, включаючи перспективу створення зони вільної торгівлі, що відкриває шлях до лібералізації руху товарів, капіталів та послуг, широку гармонізацію нетарифних інструментів економічного регулювання [4].

Також, з'являються позитивні зрушення у сфері законодавства щодо співпраці України та ЄС. Підписання закону України «Про ратифікацію Угоди між Україною та Європейським Союзом про внесення змін до Угоди між Україною та Європейським Співтовариством про спрощення оформлення віз». Ухвалення змін до Кримінального кодексу України. Поширення української культури в країнах ЄС. Почалося об'єднання енергетичних потенціалів країн.

Тому, ці перспективи спричинили глобальний розвиток: політичних, економічних, соціальних, культурних сфер життя в Україні.

Підкреслюючи всі основні вище перелічені проблеми та перспективи, схожі, взаємозумовлені як негативні, так і позитивні, можна виявити, що їх дуже багато, але важливо своєчасно виявляти, прогнозувати, вирішувати та розробляти дієві заходи щодо їх локалізації і вдосконалення.

Список використаних джерел

1. Юрій Якименко. Україна на шляху до ЄС. 2018 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://gazetkov.org.ua/> – вільний. Мова укр.
2. Проблеми та перспективи Європейської інтеграції України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://jrn1.nau.edu.ua>. – вільний. Мова укр.
3. Актуальні проблеми Європейської інтеграції та Євроатлантичного Співробітництва України. 2018 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.dridu.dp.ua – вільний. Мова укр.
4. Україна – ЄС: реалії та перспективи співпраці [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://krasilov-rda.gov.ua/> – вільний. Мова укр.

Науковий керівник: Е.М. Лимонова, кандидат економічних наук, доцент

АНАЛІЗ ІНВЕСТИЦІЙНОГО КЛІМАТУ ПІВДЕННОЇ КОРЕЇ

Під інвестиційним кліматом розуміється поєднання політичних, економічних, правових, географічних, соціальних і культурних умов, які в сукупності дозволяють вітчизняним та іноземним інвесторам здійснювати інвестиційну діяльність в тій чи іншій області і надають на неї вплив.

Своєрідним барометром ділової репутації, конкурентоспроможності, а відповідно і інвестиційного клімату держави є індекси: Global Competitiveness Index, The Doing Business.

За даними Всесвітнього Економічного Форуму (рис.1), у 2018 р. Корея зайняла 13 місце в світі за індексом конкурентоспроможності (79,6). Цей рейтинг показує здатність держави забезпечити розвиток країни і хороші умови життя для громадян.

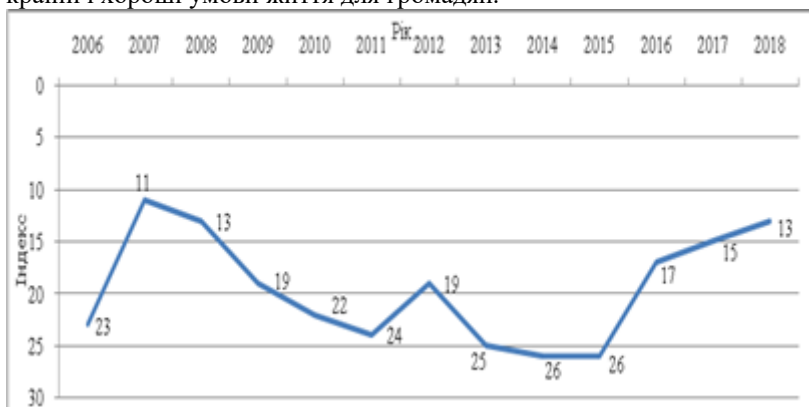


Рис. 1. Рейтинг глобальної конкурентоспроможності Республіки Кореї*

*Складено автором за даними ВЕФ: Звіт про глобальну конкурентоспроможність 2006-2019 [1].

Республіка Корея має високий індекс простоти ведення бізнесу – 84,0 і займає 5 місце в рейтингу країн за цим показником. Дані наведені в табл.1.

Таблиця 1

Місце Республіки Корея у рейтингу The Doing Business у 2019–2020 роки*

Складові індексу	Рейтинг	2019	2020
Простота ведення бізнесу, загальна оцінка	5	84,0	84,0
За субіндексами:			
- відкриття бізнесу	33	93,4	93,4
- дозвільна система у будівництві	12	84,4	84,4
- підключення до мережі електропостачання	2	99,9	99,9
- реєстрація власності	40	76,3	76,3
- отримання кредиту	67	65,0	65,0
- захист прав інвесторів	25	74,0	74,0
- сплата податків	21	86,9	87,4
- зовнішня торгівля	36	92,5	92,5
- виконання зобов'язань по контрактам	2	84,1	84,1
- банкрутство	11	83,0	82,9

*Складено автором за даними The Doing Business-2020 [2].

Дані індекси свідчать про те, що інвестиційний клімат в Республіці Корея є комфортним для суб'єктів підприємницької діяльності, в результаті практичних кроків, які забезпечують економічну свободу і захист інтересів всіх учасників бізнес-процесів, передбачуваність і неупередженість правил ведення бізнесу.

У Республіці Корея створено потужну правову базу, яка спрямована на підтримку та стимулювання іноземних інвестицій. Закон «Про сприяння іноземним інвестиціям» [3], ухвалений 16 вересня 1998 року, спрощує регулювання і знімає поріг заборон на інвестиції іноземцям та іноземними компаніям і розширює податкові стимули для інвестування.

В країні одночасно діють і інші нормативно-правові акти, що забезпечують правове регулювання інвестиційної діяльності нерезидентів на її території. До них можна віднести, наприклад, закони «Про комерційну діяльність», «Про придбання земельної власності іноземними громадянами», «Про розвиток промислового сектора і установи виробництва», «Про монопольне регулюванні і добросовісної

торгівлю», «Про операції з іноземною валютою», «Про інвестиційні фінансові послуги та ринку капіталів», та інші.

Зараз для іноземних капіталовкладень вже відкриті всі галузі промисловості, крім тих, що мають стосунок до державної безпеки або зачіпають сферу культури, таких, як ЗМІ.

Іноземців зрівняно в правах з південнокорейськими громадянами при придбанні землі, як для організації бізнесу, так і для неділових цілей. Зняті всі обмеження на іноземні інвестиції в місцевий ринок облігацій і грошовий ринок, скасована верхня межа на іноземні інвестиції у фондовий ринок. Іноземним банкам і компаніям з цінних паперів дозволено відкривати місцеві філії.

Розглянемо динаміку прямих іноземних інвестицій (далі – ПІІ) в Республіку Корея (рис. 2) і з неї (рис. 3).



Рис. 2. Прямі іноземні інвестиції в Республіку Корея, чистий приплив, в поточних цінах*

*Складено автором за даними The World Bank [4].

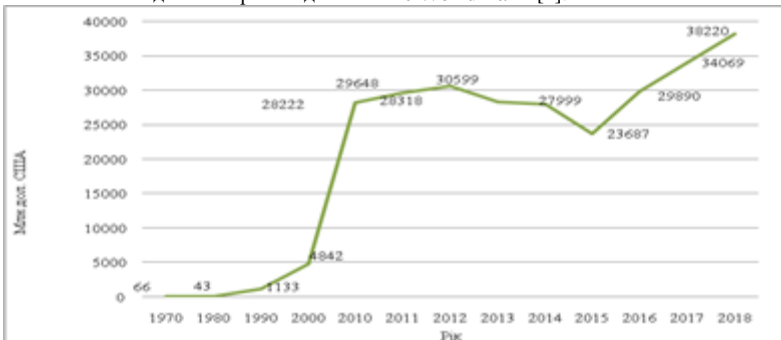


Рис. 3. Прямі іноземні інвестиції з Республіки Корея, чистий відтік, в поточних цінах *

*Складено і розраховано автором за даними The World Bank [5].

У 2017 р. від іноземних інвесторів було отримано 17913 млн доларів США ПІІ, що стало рекордом за всю історію країни. Лідером за обсягом ПІІ до країни виступають США з їхнім 43,8 млрд дол., що становить 25,2% прямих іноземних інвестицій в Корею з 1960 р., потім йде Японія з її 26 млрд дол. (14,9% ПІІ), потім – велика Британія з її 10,7 млрд дол. (6,2% ПІІ). Близько 40% інвестицій спрямовані в промисловість.

Спочатку обсяги вихідних і вхідних ПІІ незначно відрізнялися. Починаючи з 2006 р. обсяг щорічних інвестицій з Кореї значно перевищив інвестиції які надходять в країну.

В 2018 р. до іноземних держав було вкладено 38 220 млн. доларів США ПІІ, що також є рекордом за всю історію країни. Більше половини всіх ПІІ з країни були спрямовані в країни Азії, зокрема Китай. Найбільшими реципієнтами були також Гонконг, США, В'єтнам. Більше 50% інвестицій спрямовані в машинобудування (теле- і радіообладнання, засоби транспорту).

Будь-яке підприємство, що займається економічною діяльністю у Республіки Корея, зобов'язане виплачувати податки та збори. Податки та збори стягуються згідно з чинним законодавством.

Податок на доходи фізичних осіб у РК прогресивний за шкалою від 6 до 35% проти фіксованих 18% в Україні. Ще 0,6-3,5% становить прогресивний місцевий податок. Середній клас з доходом 12 000-46 000 млн KRW на рік (або \$10-40 тис.) сплачує 15% (1,5% місцевого податку), а максимальна ставка 35% (3,5% місцевого податку) починаються з доходів вище 88 000 млн KRW на рік (\$80 000 тис.).

Податок на прибуток підприємств теж прогресивний зі ставкою від 10 до 22%. Мінімум в 10% сплачує з прибутку до 200 млн KRW (\$180 тис.), звичайна ставка – 20% від 200 млн KRW до 20 млрд KRW, а 22% беруть з найбільших компаній з прибутком більш ніж 20 млрд KRW (\$18 млн), тоді як в Україні – 18%.

ПДВ в Кореї 10 проти 20% в Україні. Соціальні податки в Кореї платять і роботодавці, і працівники. Так, з 9% Пенсійного внеску 4,5% платить сам працівник.

Ставки податків і зборів у РК більш привабливі, ніж діючі в Україні. Що є позитивним при аналізі інвестиційного клімату країни.

Найбільш перспективними сферами вкладення іноземного капіталу в РК як і раніше є виробничий сектор (автомобільна промисловість, машини та обладнання, хімічна промисловість) і сфера обслуговування (банківська справа та страхування, туризм, транспорт, комп'ютерні послуги, роздрібна та оптова торгівля).

Таким чином в Кореї створюються максимально сприятливі умови для іноземних інвесторів. З цією метою послідовно здійснюються заходи щодо поліпшення підприємницького клімату. Серед них – будівництво доріг та інфраструктури, створення Зон вільної торгівлі, вільних економічних зон, Зон іноземного інвестування, Зон безмитної торгівлі, індустріальних комплексів.

Стратегія РК із залучення інвестицій на ринок капіталів зосереджена на двох взаємодоповнюючих напрямках - лібералізація ринку і його розширення.

Республіка Корея шукає нових інвестиційних партнерів, в числі яких може бути Україна.

Список використаних джерел

1. Офіційний сайт Всесвітнього економічного форуму [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.weforum.org/reports/the-global-competitiveness-report-2019>.

2. Офіційний сайт Світового банку [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.doingbusiness.org/en/data/exploreconomies/korea>.

3. Foreign Investment Promotion Act. Заменен 16 сентября 1998 г на Foreign Investment Promotion Act No. 5559 (amended by Act No. 10232, April 5, 2010) (Republic of Korea).[Електронний ресурс]. – Режим доступу:https://korea.assembly.go.kr:447/res/low_03_read.jsp

4. Офіційний сайт Світового банку [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://data.worldbank.org/indicator/BX.KLT.DINV.CD.WD>.

5. Офіційний сайт Світового банку [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://data.worldbank.org/indicator/BM.KLT.DINV.CD.WD>.

Науковий керівник: А.О. Задоя, доктор економічних наук, професор

Е. Руденко

Університет імені Альфреда Нобеля, г. Дніпро

ПРОБЛЕМА ТЕНЕВОЙ ЭКОНОМИКИ В УКРАИНЕ

Теневая экономика – это деятельность субъектов хозяйствования, которая не контролируется государством и не облагается налогами. Основных признаков теневой экономики всего два и они связаны между собой: незаконная деятельность, цель которой получить доход исключительно в собственных целях без декларирования; получение

дохода, который полностью или частично выведен из-под фискального контроля в целях получения дополнительной выгоды.

Примеров достаточно много. Лесхоз на западной Украине подготавливает ценную древесину для производства мебели. Местные власти «в доле» и соответственно закрывают на это глаза. После, открыто, не прячась, вагонами, всю древесину вывозят в Европу. На таможне в сопроводительных документах указано, что везут обычные дрова, хотя все (включая таможенников) отлично видят качественные толстые бревна карпатского дуба.

«Тень» - хорошо или плохо? Однозначно плохо, но есть положительные моменты, которые привлекают индивидов или их группы:

- + меньше возможностей разворовать бюджетные ресурсы;
- + выше подвижность бизнеса;
- + личные сбережения лучше защищены от девальвации;
- + больше денег остается в экономике;
- + экономика устойчивее к кризисам.

Эксперты из Института гражданских свобод считают, что доля теневой экономики Украины составляет 40-45% [1]. На самом деле, все зависит от конкретного рода деятельности человека. Сектор финансов составляет только 2-3% незаконного оборота, в торговле непродовольственных товаров – где-то 65%, доля услуг неофициальных такси варьируется от 80% до 90%. Если брать во внимание источники крупного теневого дохода, которые не декларируются, то в этом случае процент значительно выше. Один из источников – жилая недвижимость, которую сдают в аренду – около 90% и небольшие сельскохозяйственные предприятия 80%.

В ходе изучения данного вопроса можем выделить 3 группы факторов, которые способствуют развитию сектора экономики Украины в «тени». Экономические факторы: чрезмерно высокие налогообложения, полное изменение структуры хозяйственной деятельности, кризис, неидеальная концепция приватизации, деятельности экономических структур, которые являются незаконными. Вторая группа – это социальные факторы: низкий доход жителей, большой процент негласной безработицы, неправильное распределение валового внутреннего продукта. К правовым факторам относятся: несовершенство законодательства, высокий процент взяточничества, «пробоины» в антикоррупционной политике.

Самыми распространенными видами теневой деятельности в Украине являются: торговля наркотиками, торговля людьми, труд нелегальных мигрантов, азартные игры. К распространенным видам теневой деятельности относятся также незаконный возврат налога на добавленную стоимость, зарплаты "в конвертах" [1].

На основе проведенного исследования, мы можем сделать вывод, для того, чтобы вывести экономику Украины из «тени» необходимо: снизить налогообложение; стабилизировать и сбалансировать законодательство; препятствовать объединению организованных преступностей с субъектами экономической деятельности; предоставить защиту гражданам и предприятиям от давления преступных формирований и установить контроль криминальных структур за их деятельностью, а также правовой защиты субъектов экономической деятельности от злоупотреблений, притеснений, противодействия и вымогательств со стороны представителей различных структур уровней госаппарата; повысить уровень оплаты труда всех категорий госслужащих и работников бюджетной сферы.

Список использованных источников

1. Киселева В.С. Мир современной науки / В.С. Киселева // Статистическая динамика теневой экономики. – 2012. – № 5. – С. 36–41

*Научный руководитель: Э.Н. Лимонова, кандидат
экономических наук, доцент*

G. Sądej, M. Superson
Uniwersytet Rzeszowski
Kolegium Nauk Społecznych
Instytut Ekonomii i Finansów

SYTUACJA MAKROEKONOMICZNA GOSPODARKI FINLANDII PRZED I PO KRYZYSIE FINANSOWYM – WNIOSKI DLA WSPÓŁCZESNYCH GOSPODAREK ZAGROŻONYCH KRYZYSEM

Wprowadzenie

Celem niniejszej pracy jest przedstawienie sytuacji makroekonomicznej Finlandii w latach 2004-2012. Okres ten jest ważny, ponieważ obejmuje lata przed i po kryzysie finansowym przypadającym na rok 2008. W badanych latach możemy zaobserwować wyraźną zmianę w zmiennych makroekonomicznych opisujących sytuację gospodarczą Finlandii w owym okresie. Przedstawiona analiza ma służyć wyciągnięciu

wniosków, które mogą być wykorzystane jako zalecenia w sytuacji spełnienia się prognoz dotyczących recesji. W analizie skupiono się na tym, aby pokazać wnioski, które mogą być praktyczne do zastosowania na dzień dzisiejszy.

W artykule zostały wykorzystane dane zaczerpnięte z EUROSTATU, Banku Światowego, danych GUS oraz pochodzące z różnych stron internetowych. Opracowane dane zostały przedstawione w formie graficznej za pomocą wykresów. Praca ma charakter teoretyczno-empiryczny i wykorzystano w niej następujące zmienne makroekonomiczne: PKB, PKB per capita, wskaźnik inflacji, eksport, import, stopa bezrobocia oraz deficyt budżetowy.

Finlandia – ogólna charakterystyka gospodarki

Finlandia to państwo położone w Europie Północnej, powstałe po odłączeniu od Rosji w 1917 roku. Graniczy od zachodu ze Szwecją, od północy z Norwegią i od wschodu z Rosją. Od zachodu i południa ma ponadto dostęp do Morza Bałtyckiego¹. Finlandia z powierzchnią całkowitą 338 424 km² oraz populacją wynoszącą 5 541 000 osoby², jest obok Islandii i Norwegii, jednym ze słabiej zaludnionych państw europejskich.

Ostatnie dziesięciolecia przyniosły gospodarce Finlandii dwie zasadnicze zmiany. Pierwszą z nich była intensywna industrializacja i bardzo szybkie przenoszenie się ludności ze wsi do miast. Drugą był gwałtowny w ostatnich latach rozwój sektora zaawansowanych technologii przy jednoczesnej racjonalizacji i umiędzynarodowieniu tradycyjnych gałęzi przemysłu. Lata 90. stały pod znakiem bardzo szybkiego rozwoju przemysłu elektronicznego. Obecnie – w wyniku nieustannego rozwoju technologii swoich produktów i usług – Finlandia jest jednym z najbardziej innowacyjnych krajów w świecie³.

Analiza danych makroekonomicznych

Wzrost gospodarczy jest to ilościowe zwiększenie się z okresu na okres podstawowych wielkości ekonomicznych, w tym głównie dochodu narodowego. Jest to proces wzrostu realnej wartości PKB (PNB) lub wzrostu tej realnej wartości na głowę⁴. W niniejszym raporcie przyjęto dwie

¹<https://informatorekonomiczny.ms.gov.pl/europa/finlandia/finlandia#gospodarka> [dostęp: 08.01.2020]

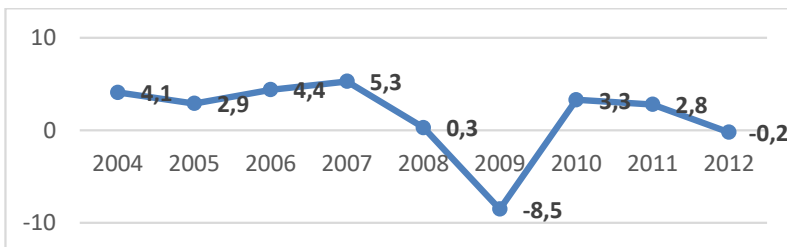
²Stan na 31.12.2019

³https://helsinki.ms.gov.pl/wspolpraca_dwustronna/informacje_ekonomiczne/ [dostęp: 08.01.2020]

⁴Definicja na podstawie wykładu dotyczącego tematyki wzrostu gospodarczego dr inż. M. Lechwar [13.11.2019]

miary wzrostu gospodarczego: Produkt Krajowy Brutto (PKB) oraz wskaźnik PKB per capita.

PKB określa całkowitą wartość dóbr i usług wytworzonych przez społeczeństwo w ciągu danego roku na terenie danego kraju. Warto podkreślić, iż wtedy kiedy rośnie PKB społeczeństwo staje się bogatsze⁵. Na poniższym wykresie zobrazowano dane dotyczące rocznego tempa wzrostu PKB w Finlandii w latach 2004-2012.



Wykres 1. Roczne tempo wzrostu PKB w Finlandii w latach 2004-2012 (%)

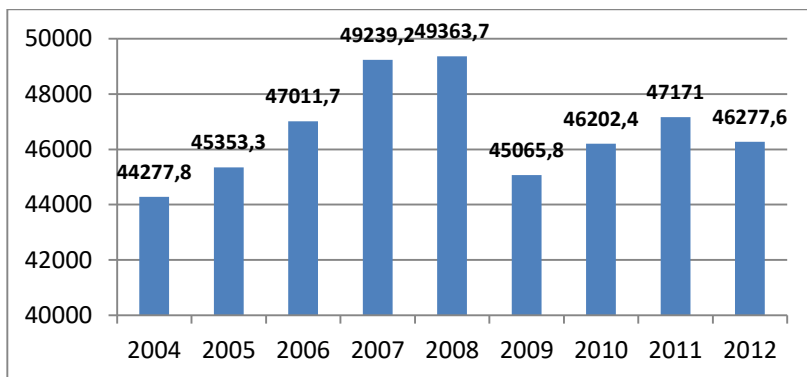
Źródło: opracowanie własne na podstawie danych zawartych na stronie: <https://euro-dane.com.pl/finlandia>[08.01.2020]

Jak przedstawia wykres w roku 2004 roczne tempo PKB wyniosło 6,6% i do roku 2007, po nieznacznym spadku do 2,9% w roku 2005, utrzymywało się +/- na tym samym poziomie wzrastając o 1%. Rok 2008 to stagnacja PKB Finlandii. Gospodarka w kolejnym roku doznała wysokiego spadku. PKB Finlandii spadło o 8,5%. W kolejnych latach sytuacja się poprawiła ale rok 2012 także objawił się spadkiem PKB.

Warto zwrócić uwagę, że gospodarka Finlandii i jej PKB w bardzo dużym stopniu opiera się na kondycji jednego przedsiębiorstwa - narodowej firmy NOKIA. W 2006 roku, Nokia znajdowała się na 5 miejscu największych marek świata. Jednak udziały Nokii z każdym kolejnym rokiem zaczęły systematycznie spadać. Dodatkowo w 2007 roku Nokia przyznała się, że wypuściła na rynek około 46 mln wadliwych telefonów co całkowicie pogrążyło firmę⁶.

Obok PKB, inną ważną miarą wzrostu gospodarczego jest wskaźnik PKB per capita, który określa wielkości danej gospodarki z uwzględnieniem

mieszkańców⁷. Poniższy wykres przedstawia PKB per capita w Finlandii w latach 2004-2012.



Wykres 2. PKB per capita w Finlandii w latach 2004-2012 (w USD)

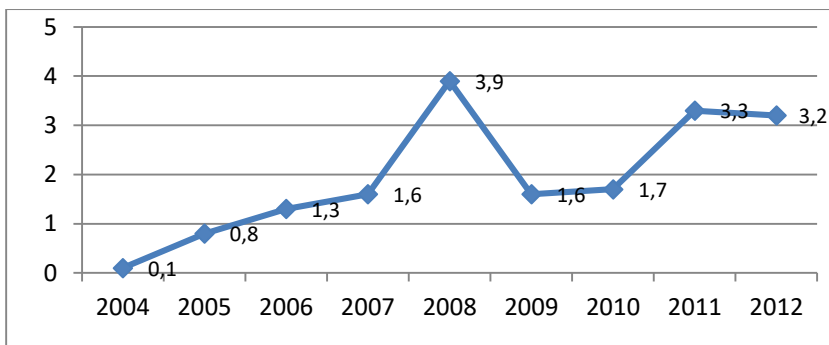
Źródło: opracowanie własne na podstawie danych zawartych na stronie: <https://pl.tradingeconomics.com/finland/gdp-per-capita>[08.01.2020]

Do czasu kryzysu (2008 roku) wielkość PKB per capita nieustannie rosła. Wielkość produkcji przypadająca na przeciętnego Finna w 2008 roku (w szczytowym roku) wyniosła około 49 tys. dolarów. Rok później na skutek kryzysu wartość ta spadła o około 9% do poziomu około 45 tys. Po roku 2009 omawiany wskaźnik z roku na rok znowu wykazywał tendencję wzrostową aż do 2012 roku.

Inflacja jest utrzymującym się przez dłuższy czas procesem wzrostu cen w gospodarce narodowej, połączonym z dużą utratą wartości pieniądza. Występuje wówczas duży wzrost podaży pieniądza i szybkości obiegu pieniądza oraz ucieczki od danej waluty do innych wartości pieniężnych i rzeczowych. Jeżeli procesom inflacyjnym towarzyszy stagnacja gospodarcza mówi się o stagflacji, natomiast w przypadku wystąpienia recesji gospodarczej o slumpflacji⁸. Poniższy wykres przedstawia poziom inflacji w Finlandii w latach 2004-2012.

7D. Begg, *Makroekonomia*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2007, s. 332

8S. Marciniak (red.), *Makro- i mikroekonomia - Podstawowe problemy współczesności*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2013, s. 443



Wykres 3. Poziom inflacji Finlandii w latach 2004 – 2012

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych na stronie <https://www.money.pl/gospodarka/inflacjabezrobocie/edukacja/inflacja/> [08.01.2020]

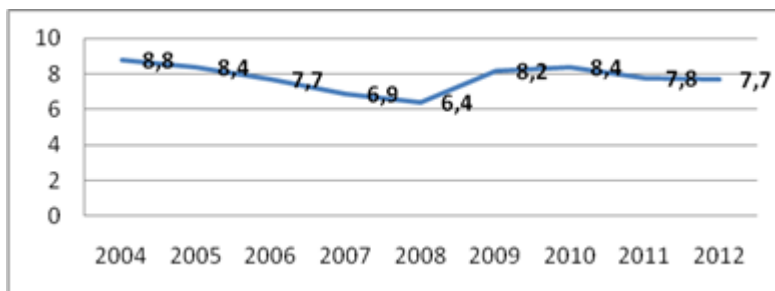
Wzrost cen w Finlandii jest pod kontrolą. Wykres prezentuje poziom inflacji w Finlandii w latach 2004 - 2012. Najwyższy poziom inflacji osiągnęła w roku 2008, było to 3,9%. W pozostałych latach inflacja znajdowała się poniżej poziomu 3,3%. Widać, że inflacja jest pod kontrolą, co dobrze wpływa na gospodarkę tego kraju. Finlandia gwarantuje swym obywatelom niewielki wzrost cen, a przy niskiej inflacji daje przedsiębiorcom możliwość podnoszenia przychodów i daje gospodarce pozytywny impuls⁹. Warto dodać, że według kryterium tempa wyróżnia się kilka rodzajów inflacji. Jednak w badanym okresie występuje tylko jeden jej rodzaj i jest to inflacja pełzająca – do 5% w skali roku¹⁰. Poziom inflacji w Finlandii w badanym okresie mieści się w ramach 0-5%, zatem jest to inflacja pełzająca.

Bezrobocie to zjawisko społeczne, które przejawia się tym, iż grupa ludzi zdolnych i chętnych do pracy, nie jest w stanie podjąć zatrudnienia. Bezrobotny nie jest nigdzie zatrudniony, nie prowadzi działalności gospodarczej ani żadnej innej pracy zarobkowej. Zjawisko bezrobocia to poważny problem, dotyczący zarówno sfery gospodarczej, jak i społecznej. Istnieje wiele rodzajów oraz przyczyn występowania bezrobocia, dlatego też skuteczna walka z tym zjawiskiem jest niezwykle trudna¹¹. Poniższy wykres przedstawia stopę bezrobocia w Finlandii w latach 2004-2012.

⁹Finlandia - wskaźniki gospodarcze Finlandii, <https://euro-dane.com.pl/finlandia>, [dostęp: 08.01.2020r.]

¹⁰<https://mfiles.pl/pl/index.php/Inflacja> [dostęp: 13.01.2020r.]

¹¹D. Begg, *Makroekonomia*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2007, s. 18, 228



Wykres 4. Stopa bezrobocia w Finlandii w latach 2004-2012 (%)

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych zawartych na stronie: <https://pl.tradingeconomics.com/finland/unemployment-rate> [12.01.2020]

Jak wynika z wykresu bezrobocie w Finlandii w latach 2004-2012 utrzymywało się na poziomie nie przekraczającym 10%. Poziom bezrobocia w Finlandii systematycznie malał z poziomu 8,8% w 2004 roku do 6,4% w roku 2008. W 2008 roku miał miejsce kryzys gospodarczy, który osłabił gospodarkę i obniżył PKB. W skutek tego bezrobocie wzrosło w dwóch kolejnych latach do wartości ponad 8%. Ostatnie analizowane dwa lata poprawiły nieco wskaźnik osób pozostających bez pracy i obniżyło wartość bezrobocia. Dodatkowo warto wspomnieć, że przeciętna stopa bezrobocia we wszystkich krajach UE w czasie kryzysu gospodarczego (2008 rok) wyniosła 6,4%¹². A więc Finlandia w tym roku była na poziomie tej średniej.

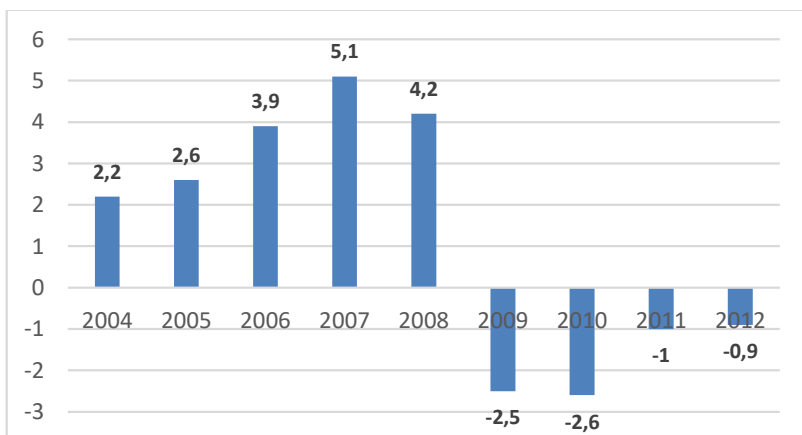
Finanse publiczne obejmują zasoby pieniężne państwa, czyli procesy gromadzenia i podziału środków publicznych znajdujących się w dyspozycji władz publicznych, a przede wszystkim budżetu państwa, a także fundusze gromadzone i rozdysponowane przez państwo poza budżetem, czyli tzw. parabudżetowe, budżety samorządu terytorialnego oraz budżety ubezpieczeń społecznych. Środki te pochodzą głównie z danin publicznych, majątku publicznego oraz z przychodów zwrotnych, czyli kredytów, pożyczek i emisji papierów wartościowych. Przedmiotem finansów publicznych są zjawiska, procesy i instytucje publiczne oraz prawne związane z powstawaniem i rozdysponowaniem pieniężnych środków publicznych zapewniających funkcjonowanie sektora publicznego¹³.

Analizując sytuację finansów publicznych danego kraju należy zwrócić uwagę na deficyt budżetowy. Deficyt budżetowy państwa nie

¹²<https://www.gazetaprawna.pl/amp/33149,stopa-bezrobocia-w-strefie-euro-wyzsze-niz-w-calej-unii.html> [13.01.2020]

¹³<https://www.nbportal.pl/slownik/pozycje-slownika/finanse-publiczne> [12.01.2020]

powinien przekraczać 3% PKB, ale jest do zaakceptowania jeśli relacja obniża się stale i znacząco¹⁴. Poniższy wykres obrazuje deficyt budżetowy w Finlandii (jako % PKB) w latach 2004-2012.



Wykres 5. Deficyt budżetowy w Finlandii (jako % PKB) w latach 2004-2012

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych zawartych na stronie Eurostatu

<http://ec.europa.eu/eurostat/tgm/table.do?tab=table&init=1&plugin=1&language=en>

&code=tsdde410 [13.01.2020]

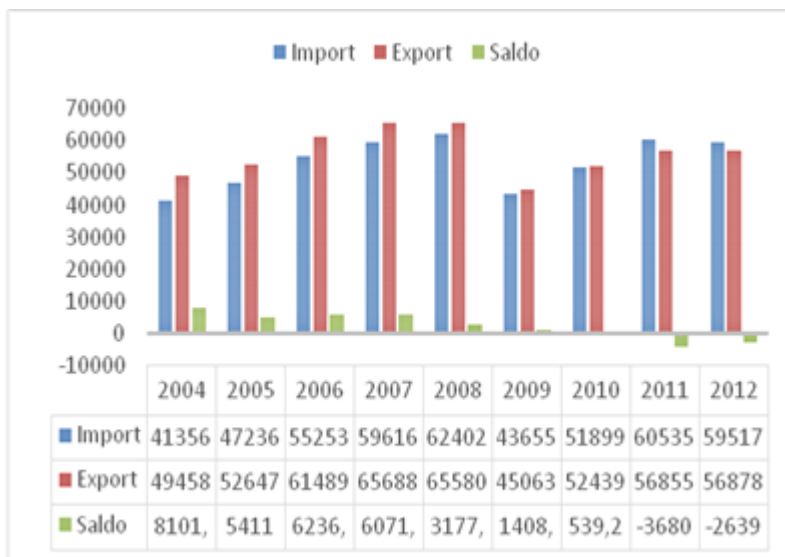
Analizując powyższe dane można zauważyć, iż Finlandia od 2004 roku do 2008 roku odnotowywała nadwyżkę budżetową. Finlandia w tych latach spełniała kryterium deficytu. W 2009 r. roku pojawił się deficyt na poziomie 2,5% PKB. W 2010 roku deficyt wynosił 2,6% PKB, a Finlandia nadal spełniała kryterium deficytu budżetowego, oscylując jednak blisko ustalonej granicy. W 2011 roku deficyt wynosił 1% PKB i od tego roku zaczął spadać. Na pogorszenie kondycji finansów publicznych w Finlandii w latach 2009-2010 wpłynął światowy kryzys gospodarczy, który spowolnił rozwój gospodarczy. Trudności w tych latach przeżywała bowiem wiodąca branża gospodarki (przemysł papierniczy) oraz wiodąca korporacja (Nokia). Wprowadzenia unijnych sankcji wobec Rosji również przyczyniło się do wzrostu deficytu budżetowego¹⁵.

Handel zagraniczny jest to odpłatna wymiana towarów lub usług z partnerami posiadającymi stałą siedzibę poza granicą celną państwa, obejmuje dział gospodarki narodowej. Wartości handlu zagranicznego

¹⁴B. Bandulet, *Ostatnie lata euro. Raport o walucie, której nie chcieli Niemcy*, Wydawnictwo Wektory, Bielany Wrocławskie 2011, s. 49 -50.

¹⁵P. Toporowski, *Rosnące ryzyko Fixitu: kryzys i dylemat Finlandii wokół unii monetarnej*, Biuletyn PISM, Nr 6 (1356), 19 stycznia 2016

każdego kraju są ujmowane w bilansie handlowym, będącym składnikiem bilansu płatniczego¹⁶. Głównymi partnerami handlowymi Finlandii w UE są Niemcy, Szwecja, USA, Niderlandy, Rosja, Chiny, Wielka Brytania, Francja. Eksport do tych krajów Europy stanowi 71,4% eksportu całkowitego. Podstawowe grupy towarowe eksportowane przez Finlandię to: towary przemysłowe sklasyfikowane wg surowca, maszyny, urządzenia i sprzęt transportowy, surowce niejadalne, paliwa mineralne, smary i materiały pochodne. Natomiast import do krajów Europy stanowi 77,6% importu całkowitego. Podstawowe grupy towarowe fińskiego importu to: maszyny, urządzenia i sprzęt transportowy, paliwa mineralne, smary i materiały pochodne, chemikalia, towary przemysłowe sklasyfikowane wg surowca, różne wyroby przemysłowe, surowce niejadalne¹⁷.



Wykres 6. Wielkość Fińskiego importu i eksportu w latach 2004-2012 (mld euro)

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych z EUROSTAT; <http://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/submitViewTableAction.do> [12.01.2020r.]

Finlandia w latach 2004-2012 odnotowała w obszarze eksportu wzrost średnio z roku na rok o 824,5 mld euro. Od 2004 do 2012 r eksport wzrósł o

¹⁶PWN <https://encyklopedia.pwn.pl/haslo/handel-zagraniczny;3909899.html> [12.01.2020]

¹⁷https://finland.trade.gov.pl/f/view/fobject_id:296240 [12.01.2020r.]

15%. W roku 2004 eksport w Finlandii wyniósł 49 457,6 mld euro, z roku na rok wzrastając, aż do 2008r. - to właśnie wtedy eksport wyniósł 65 580,2 mld euro (od 2004 do 2008r. wzrost o 32,6%). Niestety na skutek kryzysu, który miał miejsce w 2008r. wartość importu diametralnie spadła bowiem w 2009r. wynosiła już 45 063,6 mld euro (od 2008 do 2009 r spadek o 31,2%) Jednak po roku 2009 omawiamy wskaźnik z roku na rok rósł i już w 2012r. wyniósł 56 878 mld euro (od 2010 do 2012 wzrost o 8,5%). Podobną tendencję wzrostową w tych latach kształtował import, wzrastał średnio z roku na rok o 2 017,9 mld euro (od 2004 do 2012r. wzrost o 43,9%). W roku 2004 import Finlandii wynosił 41 356,1 mld euro, również wzrastał do 2008r. (od 2004 do 2008r. wzrost o 50,9%). Jednak wielki kryzys sprawił, że w 2009r. import spadł (od 2008 do 2009r. spadek o 30,04%), jednak później w kolejnych latach już wzrastał (od 2010 do 2012r. wzrost o 14,7%).

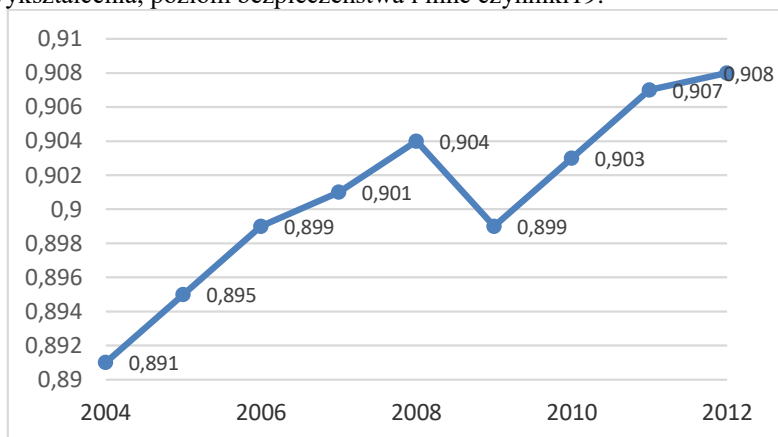
Wyższa dynamika eksportu od importu powoduje nadwyżkę w handlu zagranicznym. Najwyższa wartość wynosiła 8 101,5 mld euro w 2004r. W latach 2011 oraz 2012 możemy zaobserwować ujemne saldo, które pokazuje wyższą dynamikę importu nad eksportem. Czynnikiem powodującym wyższą dynamikę importu nad eksportem w latach 2004-2010 to silny popyt wewnętrzny oraz wzrost cen dóbr, natomiast czynnik, który spowodował, że dynamika eksportu była wyższa niż dynamika importu w latach 2011 i 2012 to wyższa elastyczność dochodowa importu głównych partnerów handlowych z Europy. Przyczyniało się to do szybszego wzrostu popytu na finlandzkie produkty.

Dobrobyt ekonomiczno-społeczny jest pojęciem, które wyraża relacje między ekonomią a społecznością; między aktywnością produkującą bogactwo a jego wykorzystaniem. Efektem ekonomii jest z jednej strony powiększanie bogactwa, a z drugiej – dystrybucja tego bogactwa pomiędzy pojedyncze osoby, które tworzą daną społeczność. Dobry byt to taki, który zaspokaja potrzeby osoby w stosunku do podstawowych dóbr. Dobra z natury są, po pierwsze, użyteczne, czyli ich konsumpcja służy zaspokojeniu potrzeb osób, np. jedzenia, picia, a w porządku wyższym: kształcenia, komunikacji, opieki zdrowotnej itp.; po drugie, są ograniczone ze względu na potrzeby. Użyteczność i ograniczoność (w wymiarze ilościowo-jakościowym) dóbr determinują ich wartości.¹⁸

W niniejszej pracy w celu zmierzenia dobrobytu użyto wskaźnika rozwoju człowieka HDI (Human Development Index), który porównuje

¹⁸M. Biernacki, *Kilka uwag o pomiarze dobrobytu społecznego*, „Mathematical Economics” 2006, nr 3(10), s. 115

dochód, warunki zamieszkania, stan środowiska naturalnego, dostęp do wykształcenia, poziom bezpieczeństwa i inne czynniki¹⁹.



Wykres 7 . Wartość wskaźnika HDI dla Finlandii w latach 2004-2012

Źródło: opracowane własne na podstawie: <https://countryeconomy.com/hdi/finland> [12.01.2020r.]

Wskaźnik HDI przyjmuje wartości od 0 do 1, przy czym 1 jest stanem stu procentowego dobrobytu. Jak można zauważyć na powyższym wykresie od 2004 do 2008 roku wartość wskaźnika HDI

z roku na rok rosła, jednak po 2008 roku nastąpił przełom i wartość tego wskaźnika spadła. Przyczynił się do tego wielki kryzys. Jednak sytuacja została opanowana i od 2009 roku do 2012 (bowiem taki przedział obejmuje analiza) wartość tego wskaźnika rośnie. Oznacza to, że sytuacja społeczna Finlandii z roku na rok poprawia swój dobrobyt i dąży do stu procentowego jego osiągnięcia.

Wnioski końcowe i zalecenia dla polityki makroekonomicznej

Analizując informacje związane z zawartymi w powyższym rozdziale zmiennymi określającymi sytuację gospodarczą Finlandii, można wysnuć wiele wniosków oraz podać pewne sugestie związane z pokierowaniem dalszego rozwoju gospodarczego w omawianym kraju.

Pierwszą kwestią, którą należy poruszyć jest poziom wzrostu gospodarczego w Finlandii. Finlandia to kraj zamożny. Nie oznacza to jednak, że kryzys nie dotknął tutejszej gospodarki. W miarę stabilny poziom wzrostu gospodarczego, utrzymujący się w latach 2004-2007 został zachwiany przez kryzys, który wystąpił na globalnym rynku finansowym w 2008 roku. W konsekwencji tego poziom wzrostu gospodarczego zaczął

¹⁹Ibidem, s. 123

gwałtownie spadać. Aby wyjść z kryzysu, fiński rząd w 2010 roku podjął działania, m.in. polegające na podwyższeniu wartości różnych podatków (np. VAT o 1%). Zaoszczędzone w ten sposób pieniądze miały być przeznaczone w znacznym stopniu na działalność innowacyjną, badania i rozwój.

Kolejną kwestią jest poziom inflacji w Finlandii. Wzrost cen badanej gospodarki jest pod kontrolą, a poziom inflacji utrzymuje się na poziomie poniżej 5%, co oznacza, czyli inflacja jest pełzająca. Jest to zjawisko normalne w gospodarce, niewywołujące poważniejszych trudności ani negatywnych skutków. Przy inflacji pełzającej nie ma zazwyczaj większego problemu z ochroną wartości pieniądza.

Kolejną kwestią jest bezrobocie. Stopa bezrobocia w Finlandii do czasu kryzysu utrzymywała się na jednakowym poziomie. W roku 2008 stopa ta zwiększyła się, jednak już po dwóch latach zauważono jej poprawę. A więc kryzys gospodarczy nie miał długotrwałego skutku w postaci bezrobocia, ponieważ Finlandia jest krajem dobrze rozwiniętym i potrafi dobrze prowadzić politykę zatrudnienia w kryzysowych sytuacjach.

Następną kwestią są finanse publiczne. Na podstawie zgromadzonych danych można wywnioskować, iż Finlandia w czasie kryzysu gospodarczego pogrążona była w recesji. Państwu ciężko było przezwyciężyć załamanie gospodarcze. Nie bez znaczenia były kłopoty największego fińskiego producenta telefonów komórkowych – Nokii, który obecnie zakończył produkcję na terenie rodzimej Finlandii, a miał spory wpływ na PKB w tym kraju.

Z kolei jeśli chodzi o handel Finlandii najważniejszymi jej partnerami są: jeśli chodzi o import, jak i eksport są: Niemcy (15,5% importu i 14,2% eksportu), Szwecja (11% i 10,3%), Rosja (13,2% i 5,7% eksportu) oraz Chiny (7,3% i 5,7%). W sferze handlu zagranicznego Finlandia znajduje się w dość dobrej sytuacji. Finlandia powinna w dalszym ciągu dbać o współpracę z partnerami zagranicznymi oraz walczyć o konkurencyjne ceny na rynkach w których uczestniczą.

Analizując sytuację społeczną Finlandii można stwierdzić, że Finlandia jest krajem dobrobytu. Z roku na rok, nie licząc roku w którym wystąpił kryzys gospodarczy, wskaźnik HDI Finlandii utrzymywał się na bardzo wysokim poziomie.

Promotor naukowy: Dr inż. M. Lechwar

Л. Сембиева
доктор экономических наук, профессор
Л. Аликулова
Евразийский национальный университет
имени Л. Гумилева,
г. Нур-Султан, Республика Казахстан

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СУЩНОСТЬ И РОЛЬ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ПРОГРАММ В СИСТЕМЕ ГОСУДАРСТВЕННОГО ПЛАНИРОВАНИЯ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН

Как определено нормативными документами Республики Казахстан система государственного планирования обозначается комплекс взаимосвязанных элементов, состоящий из принципов, документов, процессов и участников государственного планирования, обеспечивающий развитие страны на долгосрочный (свыше 5 лет), среднесрочный (от года до 5 лет) и краткосрочный (до 1 года) периоды. На рис. 1 мы, исходя из законодательной базы, изложили наглядно все документы, которые необходимы для полноценного функционирования системы государственного управления.

Как правило, любая система состоит из взаимосвязанных процессов. Каждый процесс представляет собой ряд мероприятий, требования к которым, утверждены на законодательном уровне. Выполнение или соблюдение тех или иных процессов не приводит к успешности проектов, однако каждый процесс по-своему важен и необходим. При этом отсутствие или не качественный этап одного из них может сильно подорвать любой процесс.

Большая работа предшествует перед разработкой и утверждением любого документа системы государственного планирования. Однако именно на этом этапе мы видим большие провалы. Как правило, впоследствии выясняется, что исследовательская, аналитическая работа проведена не качественно или не полноценно. В некоторых государственных программах неполно или неточно определены цели, характерна недостаточная проработанность задач и мероприятий. А в ряде государственных программ, поставленные цели не относятся к их содержанию.

В большинстве государственных программ отсутствует анализ сильных и слабые стороны, внешней среды, законодательной базы. Отсутствие в программах полноценного анализа зарубежного опыта,

основанного на четких базовых показателях их динамики в сопоставимых показателях, принятых в мировой статистике, также снижает качество программ. Это в дальнейшем приводит ко многим проблемам, а иногда и к провалу. Кроме того, необходимо отметить еще один не маловажный процесс, как «мониторинг».

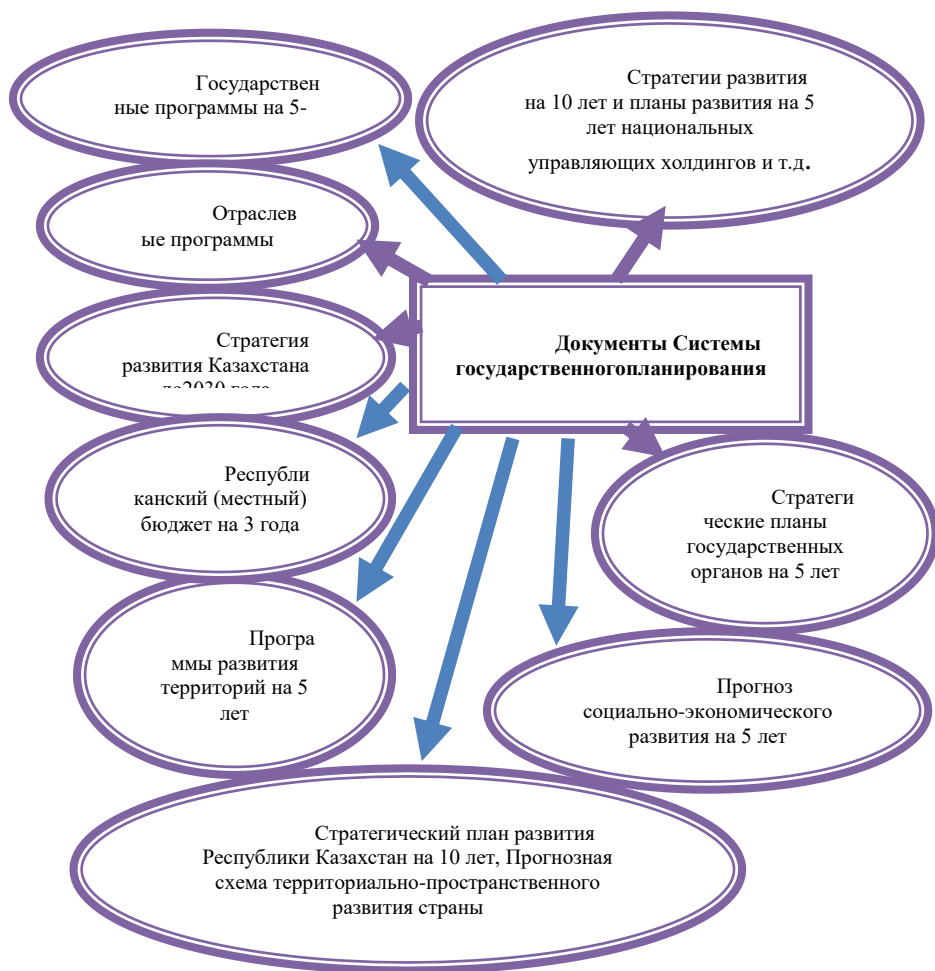


Рис. 1. Документы Системы государственного планирования Республики Казахстан

Важность данного процесса заключается, на наш взгляд, в том, что при качественном мониторинге на любом этапе есть возможность корректировки, несмотря на допущенные упущения при разработке документа. Слабым местом абсолютного числа программ является недостаточно проработанная система мониторинга, либо ее отсутствие. Ну и конечно нельзя недооценивать процесс «оценки». При полноценной и адекватной оценке можно было бы избежать системных ошибок в последующем и обратить внимание на качество документов в целом. На рис. 2 авторы изложили процессы системы государственного планирования в той последовательности, которую предлагает нам действующее законодательство.

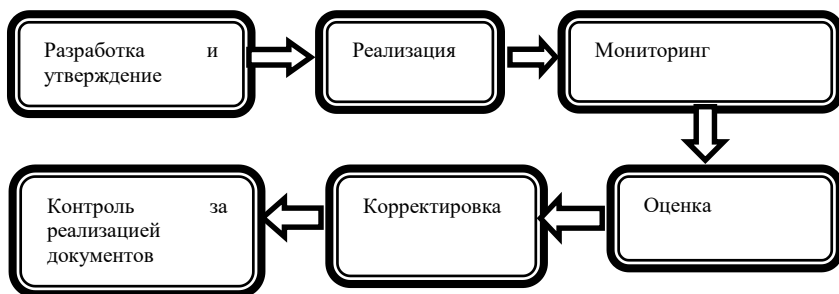


Рис. 2. Процессы системы государственного планирования

Порядок разработки, утверждения государственных программ утверждено нормативными документами. Однако и в данном процессе имеются исключения. При несоблюдении некоторых требований и порядков приводит к отказу от утверждения, соответственно к реализации. При этом мы понимаем, что даже эти требования не обеспечивают разработки качественного, разносторонне проработанного документа. В нижеприведенной таблице приведены требования к разработке государственных программ (табл.1).

Помимо требований к разработке государственных программ существуют этапы разработки и утверждения государственной программы:

- 1) организационный;
- 2) разработка проекта государственной программы;
- 3) согласование и утверждение государственной программы.

В целях обеспечения единообразия на законодательном уровне утверждены разделы обязательные к разработке. Данные разделы

необходимы в дальнейшем и при проведении оценки государственных программ.

Таблица 1

Требования, свойства и порядок утверждения Государственных программ

Требования к Государственным Программам	Основные свойства Государственных программ	Утверждение Государственных программ не допускается в случаях
Разработка в соответствии с Конституцией Республики Казахстан, законодательными актами Республики Казахстан, актами Президента Республики Казахстан, Правительства Республики Казахстан и по поручению Президента Республики Казахстан	Четкость определения конкретных целей государственной программы, путей и механизмов ее реализации	Регламентирующих объем расходов, выраженных в процентном соотношении с основными макроэкономическими показателями
Разработка осуществляется по вопросам, имеющим межотраслевой характер, направленным на решение наиболее важных задач общенационального характера и обеспечение обороноспособности, правопорядка, законности и безопасности государства	Адресность программных мероприятий и заданий, четким определением сроков и последовательности их реализации, строгой ориентацией деятельности исполнителей на достижение программных целей	приводящих к снижению доходов и (или) увеличению расходов республиканского и местных бюджетов после их принятия на соответствующий финансовый год
Разработка осуществляется государственными органами Республики Казахстан или консультативно-совещательными органами при Правительстве Республики Казахстан	Достижение согласованности с другими программами	Отсутствия положительного заключения Республиканской бюджетной комиссии по объемам финансирования в разрезе источников и сроков финансирования
Разработка осуществляется на среднесрочный (не менее 3 лет) или на долгосрочный период свыше 3 лет с обязательным выделением среднесрочных трехлетних этапов	Сбалансированность финансовых, трудовых и технических ресурсов и источников их обеспечения	Дублирующих цели и задачи действующих программ, а также мероприятия по реализации этих программ
Разработка плана мероприятий по реализации долгосрочных государственных программ осуществляется на		Направленных на решение проблем отдельной отрасли или конкретного региона

соответствующие среднесрочные этапы		(города, территории)
-------------------------------------	--	----------------------

Таким образом, только при соответствии структуры государственной программы нижеприведенному рисунку она может быть рассмотрена. Авторы составили рис. 3 с разделами государственной программы.



Рис. 3. Структура Государственной программы

Любой проект должен иметь этапы, взаимодействие которых приведет к успеху. Каждый из этих этапов по отдельности крайне важен. От качественной проработки этих этапов зависит эффект государственных программ на ту или иную сферу (табл.2).

Таким образом, анализируя нормативную правовую базу можно сделать вывод, что по процессу разработки государственных программ все понятия, этапы, процедура мониторинга определены. Государственная программа представляет собой новый инструмент программно-целевого подхода, применение которого в последнее время набирает обороты. Поэтому государственные программы

нуждаются в корректной методике оценке эффективности их реализации. Существуют отдельные недостатки в рамках государственных программ, но это не является поводом отказа от них. Наоборот - необходимо учитывать ошибки, недостатки и разрабатывать пути их решения, что позволит повысить эффективности данного инструмента.

Таблица 2

Этапы разработки, согласования, утверждения, реализации Государственной программы

Этап разработки проекта государственной программы	Этап согласования государственной программы	Этап утверждения государственной программы	Этап реализации государственной программы
направление предложений не позднее 5 декабря года, предшествующего году формирования проекта индикативного плана социально	направление государственным органом, ответственным за разработку государственной программы, консультативно-совещательным органом проектов государственной программы и плана мероприятий по ее реализации заинтересованным государственным органам на согласование;	представление в установленном порядке на рассмотрение Правительству Республики Казахстан проекта государственной программы;	реализация государственной программы;
определение государственного органа, ответственного за разработку государственной программы. При необходимости в установленном порядке создается консультативно	направление проектов государственной программы и плана мероприятий по ее реализации в Республиканскую бюджетную комиссию для получения заключения по объему финансирования программных мероприятий в разрезе источников и сроков финансирования.	представление в установленном порядке на рассмотрение Президенту Республики Казахстан проекта государственной программы;	проведение постоянного мониторинга;
утверждение руководителем государственного органа, ответственного за разработку государственной программы, документов (координационного плана разработки государственной программы, цели и задач государственной программы, ее концептуальных подходов, структуры основных разделов государственной программы) с последующим направлением их государственным органам и организациям		утверждение Президентом Республики Казахстан государственной программы.	осуществление оценки эффективности реализации государственной программы;
			принятие решения о завершении (продолжении) государственной программы.

В свою очередь, система государственного аудита, в том числе финансового контроля, должна обеспечивать Президента, Парламент, Правительство Республики Казахстан и общественность объективной и достоверной информацией об использовании выделенных бюджетных средств и активов государства в соответствии с

принципами законности, економічності і результативності, а також ефективності діяльності державних органів.

В результаті виникає питання, що в цьому процесі не ідеально, чому ефективність державних програм по-прежнему низка? Діюча система державного фінансового контролю націлена лише на виявлення неефективного використання бюджетних коштів і порушень постфактум, що не відповідає вимогам підвищення ефективності державного управління. К поточному часу склалася, з однієї сторони, надмірно розгалужена, а з іншої сторони, недостатньо мобільна система органів державного фінансового контролю.

Відсутність комплексної оцінки ефективності діяльності державних органів, охоплююча всі сфери і напрями їх діяльності. В цілому, це відображається на можливості органів державного фінансового контролю своєчасно і якісно представляти рекомендації по вдосконаленню організації діяльності адміністраторів бюджетних програм, виявляти і попереджати порушення, оперативно впровадити нові напрями контрольної діяльності держави в сфері управління фінансами. Відсутність єдиної методології, планування державного фінансового контролю, нерациональне використання трудових і інших ресурсів органів державного фінансового контролю також не сприяють ефективному функціонуванню діючої системи. В цих питаннях спробуємо розібратися в межах даної дослідницької роботи.

К. Сердюк

Університет імені Альфреда Нобеля, м. Дніпро

АНАЛІЗ НАЙБІЛЬШИХ СУЧАСНИХ МУЛЬТИНАЦІОНАЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Ринок комерційних підприємств змінюється та зростає щороку, одні компанії поступають іншим за безліччю факторів : чистим прибутком, популярністю продукції, першістю іншим за річним доходом і чисельністю робочого персоналу. Є декілька найбільших та найвідоміших компаній, серед них - це

1. Apple – це Американська багатонаціональна технологічна компанія зі штаб-квартирою в Купертіно, штат Каліфорнія, яка

розробляє, та продає побутову електроніку, комп'ютерне програмне забезпечення та онлайн-сервіси.

2. Mitsubishi. Заснована Івасакі Ятаром у 1870 році, група Mitsubishi історично походить від Mitsubishi zaibatsu, об'єднаної компанії, яка існувала з 1870 по 1947 рік. Компанія була розпущена під час окупації Японії після Другої світової війни. Колишні учасники компанії продовжують ділитися торговою маркою Mitsubishi. Хоча компанії групи беруть участь у обмеженій діловій співпраці, найвідоміше – через щомісячні виконавчі збори "П'ятницької конференції", вони формально є незалежними та не перебувають під загальним контролем. Чотири основні компанії групи - MUFG Bank (найбільший банк Японії), корпорація Mitsubishi (загальна торгова компанія), Mitsubishi Electric та Mitsubishi Heavy Industries (обидві диверсифіковані виробничі компанії) [1].

3. Toyota Motor. Є японським багатонаціональним виробником автомобілів зі штаб-квартирою в Toyota, Aichi, Японія. У 2017 році корпоративна структура Toyota складалася з 364 445 працівників у всьому світі і станом на грудень 2019 року була десятою за величиною компанією у світі за доходами. Toyota є другим за величиною виробником автомобілів у світі, після Volkswagen, базуючись на продажах одиниці 2018 року. Toyota була першим у світі виробником автомобілів, який випускав понад 10 мільйонів транспортних засобів на рік, що робив з 2012 року, коли також повідомляв про виробництво свого 200-мільйонного автомобіля. Станом на липень 2014 року Toyota була найбільшою компанією Японії, що котирується за ринковою капіталізацією (вартує більше ніж удвічі більше, ніж SoftBank № 2).

4. Microsoft. Американська транснаціональна компанія з штаб-квартирою в Редмонд, штат Вашингтон. Розробляє, виробляє, ліцензує, підтримує та продає комп'ютерне програмне забезпечення, побутову електроніку, персональні комп'ютери та пов'язані з ними сервіси. У 2016 році він був найбільшим світовим виробником програмного забезпечення. Microsoft займає 30 місце в рейтингу Fortune 500 найбільших корпорацій США за 2018 рік за загальним доходом.

5. Google. Американська багатонаціональна технологічна компанія, яка спеціалізується на Інтернет-послугах та продуктах, що включають технології онлайн-реклами, пошукову систему, хмарні обчислення, програмне забезпечення та обладнання. Він вважається однією з технологічних компаній Big Four, поряд з Amazon, Apple та Facebook [2].

Кількість ТНК зростає з року в рік. Сьогодні в світі вище 800 тис. Зарубіжних філій, якими володіють 63 тис. Батьківських компаній. В середині 90-х років в Європейському співтоваристві було 40 з 100 найбільших транснаціональних корпорацій світу, в Великобританії -13, в Франції – 12, в Німеччині – 6, в Швейцарії – 6, в Швеції – 4. Найбільше ТНК було в США – 27, і в Японії – 14 [3].

3 року в рік найкрупніші мультинаціональні підприємства змінюються завдяки багатьом факторам. Один серед основних факторів, чому кожен рік список транснаціональних компаній змінюється, це ціни на акції компаній змінюються, в деяких зростають, а в деяких падають. Деякі компанії розвиваються швидше, і тим самим з'являється напруга серед конкурентів.

Список використаних джерел

1. Михайлушкин А.И. Экономика транснациональной компании: учеб. пособие для вузов / А.И. Михайлушкин, П.Д. Шимко. – М.: Высш. шк., 2005.

2. MondoVisionewebsite: Chambers, Clem. «Whoneedsstockexchanges?» ExchangesHandbook. — перевірено 1 лютого 2008.

3. Бузгалин А.В. Альтерглобализм: в поисках позитивной альтернативы новой империи / А.В. Бузгалин // Век глобализации. – 2008. – Вып. №1 – С. 120–127.

Науковий керівник: Е.М. Лимонова, кандидат економічних наук, доцент

Д. Солоп

Університет імені Альфреда Нобеля, м. Дніпро

МЕРКАНТИЛІЗМ ЯК ПЕРША ЕКОНОМІЧНА ШКОЛА: ЕТАПИ СТАНОВЛЕННЯ

Що таке меркантилізм? Меркантилізм – це національна економічна політика, яка здійснена максимально збільшити експорт і мінімізувати імпорт нації. В першу чергу, це переважання фінансових та матеріальних інтересів над усіма іншими. Меркантилізм був економічною системою торгівлі, яка охоплювалась з XVI по XVIII століття. Меркантилізм базувався на ідеї, що багатство і могутність нації найкраще обслуговуються за рахунок збільшення експорту і, таким чином, залучення до збільшення торгівлі. Меркантилізм містив багато взаємопов'язаних принципів. Дорогоцінні метали, такі як золото

і срібло, вважалися необхідними для багатства нації. Меркантилізм замінив феодальну економічну систему в Західній Європі. "Мірою речей" була людина, у якої була сильна жадоба прибутку, тобто прагнення збагачення. Якщо дивитися на сутність економічної політики, то вона зводиться до всемірного накопиченню дорогоцінних металів в країні, а в теорії – до пошуків економічних закономірностей у сфері обігу торгівлі і грошового обороту. Із самого початку праці меркантилістів були не чисто науковими економічними дослідженнями, а мали вигляд трактатів порад для правителів. Тобто активна державна економічна політика була органічною частиною меркантилізму. Найсильніша нація, відповідно до теорії, повинна була мати велике населення, для великого населення забезпечить подачу на працю, на ринку, і солдат. Людські потреби повинні бути зведені до мінімуму, особливо у відношенні імпортованих предметів розкоші, оскільки вони виснажували дорогоцінну іноземну валюту.

За еволюційний розвиток меркантилізму були такі етапи, як ранній (XV ст.) та пізній (XVI - XVIII ст.) меркантилізми. Розглянемо кожен етап детальніше. В основі раннього меркантилізму лежала система грошового балансу, а збільшення грошового багатства відбувалося чисто законодавчим шляхом. Тому для досягнення позитивного сальдо у зовнішній торгівлі ранні меркантилісти вважали за доцільне: встановлювати максимально високі ціни на товари, що експортуються, повністю обмежувати імпорт товарів і не допускати вивезення з країни золота і срібла. Щоб цього досягти, вони вважали, що треба:

- встановлювати максимально високі ціни на товари, що експортуються;
- всіляко обмежувати імпорт товарів;
- з метою утримання грошей у країні заборонявся їх вивезення за кордон, а суми, виручені за товар, необхідно було витратити на покупку місцевих товарів
- не допускати вивезення з країни золота і срібла

Таким чином, саме тому теорію монетаризму ранніх меркантилістів може розцінюватися як теорія «грошового балансу». Найсильніша нація, відповідно до теорії, повинна була мати велике населення, для великого населення забезпечить подачу на працю, на ринку, і солдат. Людські потреби повинні бути зведені до мінімуму, особливо у відношенні імпортованих предметів розкоші, оскільки вони виснажували дорогоцінну іноземну валюту.

Представниками цього етапу були : іспанець Хуан де Маріана, італійці Беніто Даванцатті, Гаспар Скарuffі, англієць Вільям Стафффорд.

Якщо дивитися на грошове багатство пізнього меркантилізму, то воно ґрунтувалося на системі активного торгового балансу, тобто треба було продавати більше, а купувати менше. На переконання цього етапу, цінність грошей перебуває у зворотній залежності від їх кількості, а рівень цін на товари прямо пропорційний кількості грошей. Вони вважали, що збільшення пропозиції грошей, підвищуючи попит на них, стимулює торгівлю. Щоб цього досягти, треба [1]:

- Завоювати зовнішні ринки завдяки дешевим товарам, тобто невисокими цінами, а також перепродажу товарів одних країн в іншу
- Допускати імпорт товарів (крім предметів розкоші) в межах активного торгового балансу
- вивозити золото і срібло для здійснення вигідних торговельних угод, посередництва, тобто для збільшення їх маси в країні і збереження активного торгового балансу.

Вони також стверджували, що кількість грошей або скарбів, в яких потребує держава, буде автоматично корегуватися і що гроші, як і будь-який інший товар, можуть існувати в надлишку. Вони заперечували ідею про те, що країна може стати багатою тільки за рахунок іншої, і стверджували, що торгівля насправді є вулицею з двостороннім рухом. Пізні меркантилісти змістили акцент у теорії монетаризму, протиставивши ідеї «грошового балансу» ранніх меркантилістів ідею «торгового балансу». Визнаючи товарну сутність грошей, їх цінність пізні меркантилісти як і раніше вбачали в природних властивостях золота і срібла. Однак саме вони зумовили перехід від металевої до кількісної теорії грошей і системі монометалізму. Відомими представниками були : англієць Томас Мен, італієць Антоніо Серра, французи Жан Батист Кольбер і Антуан Монкретьєн [1].

Отже, підсумовуючи сказане, можна зробити висновок, представники раннього і пізнього меркантилізму бачили гроші головним багатством держави, але їх погляди на способи накопичення багатства розрізнялися, як і в ролі держави в цьому процесі. Судячи з принципових установок меркантилістів, як ранніх, так і пізніх, легко виявити їх поверхневу і неспроможну сутність. А вона чуттєво відрізняється. Якщо ранні меркантилісти визначальною функцією грошей вважали функцію накопичення, то пізні - функцію засобу обігу. Також перші ставили свій наголос на те, що потрібно

утримуватися від покупок. В свою чергу, розвинений меркантилізм вважав, що треба багато купувати, але при цьому сума продажів у грошовому вираженні повинна завжди перевищувати суму покупок. Що стосується теорії грошового і торгового балансу, то вона теж різна. Рання етап вказує на перешкоджання вивезенню грошей. Однак пізній характеризується вимогами такого розвитку зовнішньої торгівлі, щоб прилив грошей у країну перевищував їх відлив. Але вони теж ще далекі від декларування повної свободи торгівлі, підприємницької діяльності та конкуренції, а отже, для розвитку капіталістичної (ринкової) економіки.

Список використаних джерел

1. Меркантилізм – перша концепція ринкової економіки [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.info-library.com.ua/books-text-696.html> – вільний. Мова укр.

Науковий керівник: Е.М. Лимонова, кандидат економічних наук, доцент

Д. Стівбун

Університет імені Альфреда Нобеля, м. Дніпро

БЕЗРАБОТИЦА: СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ В МИРЕ И УКРАИНЕ

Безработица одна из самых масштабных проблем, пожалуй, любой страны. Украинцы вынуждены искать буквально хоть какую-то подработку или жить на пособие, на которое почти невозможно выжить. Поэтому огромное количество наших граждан отправилось на заработки в другие страны. Сейчас все с большими оборотами идет тенденция на работу за границей, люди едут в разные уголки мира и готовы выполнять любую работу, так как зарплаты и возможности, к сожалению, в других странах намного выше и лучше чем у нас. Так по статистике количество людей, которые уехали, на заработки с 2010 года составило, около 4 миллионов украинцев, а денежные переводы на 2019 год составили 9,7 миллиардов долларов [1].

Также стоит различать виды безработицы. Так нам известны такие виды как:

- Фрикционная безработица – это безработица, связанная с добровольной сменой работниками места работы и периодами временного увольнения. По факту она неизбежна и является естественным явлением.

- Структурная безработица – это безработица, связанная с изменениями технологии производства и спроса на товары. В рыночных условиях ни одно предприятие не может иметь гарантированного сбыта своей продукции, реализация товара связана со многими обстоятельствами. Что касается технологических изменений, то их результатом является сокращение (или полное отсутствие) или увеличение (возможно, даже создание) спроса на определенных работников.

- Циклическая безработица – это безработица, порожденная общим экономическим спадом. Циклическая безработица – одно из следствий сокращения ВВП. Уменьшается совокупный спрос, уменьшаются объемы национального производства, сокращаются рабочие места, как результат растет безработица.

- Также есть такой вид как скрытая безработица, когда сотрудники числятся на рабочих местах, но заработную плату не получают.

Ситуация на рынке труда Украины отображена в табл. 1.

Безработица – это не локальная проблема отдельных стран. В современном глобальном мире экономические потрясения оставляют без работы миллионы людей.

После экономического кризиса 2008 г. в США более восьми миллионов граждан потеряли свои рабочие места, примерно 2.5 миллиона предприятий были разорены, и почти четыре миллиона домов были лишены права выкупа менее чем за 2 года. Что же произошло? Банкиры и инвесторы решили связать с собой домовладельцев через ипотеку. Но может произойти такое, что семья не может платить за ипотеку и тогда дом уходит банку, а недвижимость всегда растет в цене и заемщики стали добавлять риск, теперь не нужен взнос, подтверждение дохода, в общем, никаких документов. И, как и следовало, ожидать такие люди в один день не смогли, оплатить ежемесячный взнос за дом и теперь им владеет банкир. Но все больше и больше платежей превращается в недвижимость, теперь на рынке очень много свободных домов. Что вызывает рост предложения при том же спросе, что ведет к тому, что цены не только замедляют свой рост, но и падают. А семьи, которые все еще могут платить по ипотеке просто не будут этого делать, ведь зачем платить, к примеру, 300 тысяч за дом, если он уже стоит 90 и так произошло по всей стране. Теперь инвестиционный банкир владеет множеством домов, которые падают в цене, потока денег по ипотечным платежам уже недостаточно и он остается с долгами в

миллионы и миллиарды долларов. В итоге вся финансовая система остается замороженной, банки рушатся и начинаются волна банкротств, вследствие чего инвесторы звонят домовладельцам и говорят, что их вложения сгорели. Так мы видим, как кризис замкнулся.

Таблица 1

**Основные показатели рынка труда в Украине,
2000-2019 гг. [2]**

	Всего населения	Экономически активное население	Занятое население	Безработное население	Уровень безработицы	Зарегистрированных безработных
2000	48923,2	21150,7	18520,7	2630,0	12,4%	1178,7
2001	48457,1	20893,6	18453,3	2440,3	11,7%	1063,2
2002	48003,5	20669,5	18540,9	2128,6	10,3%	1028,1
2003	47622,4	20618,1	18624,1	1994,0	9,7%	1024,2
2004	47280,8	20582,5	18694,3	1888,2	9,2%	975,5
2005	46929,5	20481,7	18886,5	1595,2	7,8%	891,9
2006	46646,0	20545,9	19032,2	1513,7	7,4%	784,5
2007	46372,7	20606,2	19189,5	1416,7	6,9%	673,1
2008	46143,7	20675,7	19251,7	1424,0	6,9%	596,0
2009	45962,9	20321,6	18365,0	1956,6	9,6%	693,1
2010	45778,5	20220,7	18436,5	1784,2	8,8%	452,1
2011	45633,6	20247,9	18516,2	1731,7	8,6%	505,3
2012	45553,0	20393,5	18736,9	1656,6	8,1%	467,7
2013	45426,2	20478,2	18901,8	1576,4	7,7%	487,6
2014	42928,9	19035,2	17188,1	1847,1	9,7%	458,6
2015	42760,5	17396,0	15742,0	1654,0	9,5%	461,1
2016	42584,5	17303,6	15626,1	1677,5	9,7%	407,2
2017	42386,4	17193,2	15495,9	1697,3	9,9%	352,5
2018	42153,2	17296,2	15718,6	1577,6	9,1%	341,7
2019	41902,4	17381,8	15894,9	1486,9	8,6%	338,2

Сегодняшнее положение мировой экономики усугубляется пандемией. Количество безработных прогнозируемо растет.

Несомненно, потеря работы имеет много негативных сторон, а именно:

- бедность;
- криминализация общества;

- падения совокупного спроса;
- снижение предложения;
- сокращение сбережений.

Однако есть и положительные стороны отсутствия трудоустройства:

- с психологической точки зрения умеренный уровень безработицы повышает дисциплину труда, так как на людей действует отрицательный стимул в виде риска потерять работу;
- возможность получить и новую специальность, заняться новым делом, возможно, более интересным, чем предыдущее;
- сознание свободы, наличие свободного времени для домашней работы, любимых занятий, общение с близкими людьми;
- конкуренция между работниками как стимул к развитию способностей к труду.

В заключении хотелось бы сказать, что безработица была, есть и будет. Но это не означает, что не стоит предпринимать меры, дабы хоть немного уменьшить ее. Стоит создавать рабочие места, например в хозяйственной сфере, обеспечение рабочих мест в проблемных регионах страны. Также один из самых эффективных методов - привлечение инвестиций с целью развития производств, создания новых предприятий, которые дадут новые рабочие места. Это позволит уменьшить импорт, а значит, и улучшить состояние платежного и торгового баланса страны.

Список использованных источников

1. Національний банк України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://bank.gov.ua/> – свободный. Язык укр.
2. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/> – свободный. Язык укр.

Научный руководитель: А.А. Задоя, кандидат экономических наук, доцент

К. Стукалова

Університет імені Альфреда Нобеля, м. Дніпро

МАСШТАБИ ТРАНСНАЦІОНАЛІЗАЦІЇ СВІТОВОЇ ЕКОНОМІКИ

На сучасному етапі вплив транснаціональних корпорацій на економіку різних держав світу невпинно зростає. Сьогодні найбільші корпорації можуть диктувати умови не тільки своїм конкурентам, а й цілим державам - завдяки своїй фінансовій могутності та політичного

лобіювання на найвищих рівнях. Доходи цих корпорацій перевищують обсяги ВВП багатьох країн світу, вони створюють мільйони робочих місць у кожній державі, деякі з них уже є, з економічної точки зору, державоутворюючими.

Американський діловий журнал «Forbes» щорічно публікує рейтинг двох тисяч найбільших і найвпливовіших компаній світу. При складанні списку найбільших публічних компаній Forbes враховує чотири показники - виручку, прибуток, активи і ринкову капіталізацію. Географія списку у 2019 р охоплює 61 країну. У рейтингу найбільше компаній з США – 575, Китаю і Гонконгу – 309, Японії – 223.

Вищесказане свідчить про те, що США на сьогоднішній день дійсно є беззаперечним лідером за кількістю великих компаній, що базуються на їх території. І це лідерство триває вже не одне десятиліття. Ще у 1960 р. 66,3% загальносвітового обсягу прямих іноземних інвестицій здійснювали саме фірми, які базувалися у США. Лідерами списку як і раніше залишаються китайські та американські компанії (для порівняння, у 2003 р. американських компаній було 776, а з Китаю та Гонконгу – всього 43). У десятку вдалося увірватися лише одній британсько-нідерландській нафтогазовій компанії Royal Dutch Shell [1].

Головна причина зовнішньоекономічної експансії і самого факту формування ТНК - це протиріччя накопичення капіталу на рівні галузі. Капітал може відреагувати на перенакопичення переливом в інші галузі, проте розширити виробництво прибутку (доданої вартості) в традиційній області спеціалізації монополії можна тільки за допомогою міжнародної експансії. Тобто ТНК у цьому сенсі стає формою вирішення суперечностей накопичення монополістичного капіталу. Вона не ліквідує, а створює нове середовище для їх розвитку [2, с. 17].

Другою причиною посиленню експансії ТНК є структурна перебудова, «реіндустріалізація». Наслідок структурної кризи - розгорнулася широкомасштабна перебудова всієї системи зв'язків (як внутрішньогалузевих, так і міжгалузевих) у промисловості, сільському господарстві, будівництві, на транспорті, у сфері послуг розвинених країн. Особливо глибоко структурна криза торкнулася автомобілебудування, металургійної та вугільної промисловості, суднобудування і ряду інших галузей. Ситуація, що склалася, вимагала докорінної ломки сформованих структурних та факторних пропорцій відтворення, освоєння принципово нової техніки і технології. Процес перебудови зажадав величезних витрат, що призвів до уповільнення темпів економічного зростання як в окремих галузях, так і в господарстві в цілому. Ця тенденція продовжується і зараз.

Протириччя структурного і функціонального характеру, кризові та конфліктні ситуації, які деформують, гальмують процес монополістичного накопичення капіталу, є не тільки чинниками формування ТНК, а й обставинами, що підтримують високі темпи їх впровадження на ринки, що розвиваються, процес транснаціоналізації. Діалектика зв'язку між зазначеними протиріччями і ТНК така, що останні, будучи формою вирішення цих суперечностей, одночасно стають фактором їх подальшого розвитку.

Третій з вищеназваних процесів, пов'язаних з транснаціональною експансією, - це становлення багатогалузевої структури сучасних монополій, диверсифікація їх діяльності [3, с. 244].

Таким чином, транснаціональні корпорації відіграють важливу роль на сучасному етапі розвитку світового господарства. Вони безпосередньо впливають на економіку країн-реципієнтів, прискорюють інтернаціоналізацію господарського життя та науково-технічний процес.

Список використаних джерел

1. Рейтинг Forbes Global 2000: ТОП-10 найбільших компаній світу [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://mind.ua/news/20197283-rejting-forbes-global-2000-top-10-najbilshih-kompanij-svitu> – вільний. Мова укр.
2. Окунева О.М. Транснациональные компании – будущее мировой экономики? / О.М. Окунева // Журнал международных исследований развития (МИР). – №3. – 2014. – С. 17–23.
3. Трифонова І.В. Роль транснаціональних корпорацій в глобалізації світової економіки /І.В. Трифонова // Молодий вчений. – 2017. – № 9. – С. 243–245.

Науковий керівник: Е.М. Лимонова, кандидат економічних наук, доцент

І. Сьоміч

Університет імені Альфреда Нобеля, м. Дніпро

АНАЛІЗ ДИНАМІКИ ПОКАЗНИКІВ ЗОВНІШНЬОГО ТА ВНУТРІШНЬОГО БОРГІВ УКРАЇНИ

Одним з важливих показників економічного зростання країни є показник загального боргу за позиками. Динаміку валового зовнішнього боргу України можна спостерігати у табл. 1 (дані НБУ).

Таблиця 1

Загальний валовий зовнішній борг України, млрд дол. [1]

	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Сектор загального державного управління	29 922	32 884	35 959	36 495	38 886	40 128
Центральний банк	1 775	2 176	6 743	6 242	7 438	7 938
інші депозитні корпорації	22 555	18 752	12 823	8 966	6 228	5 797
Інші сектори	76 642	62 228	53 581	52 207	53 347	51 430
Прямі інвестиції: між фірмовий борг	11 185	9 257	8 562	8 614	9 552	9 414
Валовий зовнішній борг	142 079	125 297	117 668	112 524	115 451	114 707

Згідно з інформацією, бачимо зростання зовнішнього боргу державного внутрішнього сектора у 2018 р. на 3 млрд дол. і його стан – 48,1 млрд дол. (36,9 % від ВВП). Відбулося зниження суми зобов'язань приватного сектора загалом на 2,5 млрд дол. до рівня 66,6 млрд дол. (51,1% від ВВП). На завершення 2018 р. зросла сума зовнішньої заборгованості сектора загального національного управління на 1,8 млрд дол. (40,1 млрд дол., що складає 30,8 % ВВП). Таке зростання було зумовлене наступними чинниками: чисті залучення шляхом установлення єврооблігацій на суму 1,3 млрд дол., залучення за кредитними послугами Світового банку та Європейського Союзу на 1 млрд. дол., платежі за кредитними послугами у сумі на 0,4 млрд дол.

Четвертий транш МВФ склав 1,4 млрд дол. За рахунок цього відбулося зростання боргу іноземним кредиторам на 1,2 млрд дол. Таким чином на завершальному етапі 2018 р. зовнішні зобов'язання склали 7,9 млрд дол. (6,1% від ВВП), а виплати за кредитними послугами МВФ нараховували 0,2 млрд дол. [2, с.50]

Зовнішня заборгованість інших організацій форм депозитного обслуговування на кінцеві терміни 2018 р. становили 5,8 млрд дол. (4,4% від ВВП). Інші галузі за останній квартал 2018 р. знизили свій стан заборгованості на 2,1 млрд дол. і безпосередньо, зовнішній борг їхньої частини складав 51,4 млрд дол. (39,4% від ВВП). Така динаміка була зумовлена такими факторами: скорочення розмірів боргу за кредитними послугами у торговій сфері на 1,7 млрд дол., зниження величини боргу щодо кредитів на суму 0,3 млрд дол. Щодо обсягів простроченої заборгованості реального сектора, то на завершуючий етап 2018 р. вони збільшилися на 0,5 млрд дол. і досягли позначки 22,4 млрд дол. (17,2% ВВП). Міжфірмовий борг підприємств, які знаходяться у прямому інвестуванні, досяг розміру 9,4 млрд дол. (7,2% ВВП), тобто відбулося його зниження на 0,4 млрд дол.

Таким чином, можна сказати, що загальна динаміка заборгованості інших економічних секторів мала тенденцію до зниження (на 2,5 млрд дол.) і досягла розміру 60,8 млрд дол., що становить 46,7% ВВП. Зобов'язання національного сектора, що повинні бути погашені за наступні 12 місяців, зменшився на 1,7 млрд дол. і досягли відмітки 3,9 млрд дол. Така динаміка відбулася, в основному, через майбутні виплати за Облігаціями зовнішньої державної позики (на 1,4 млрд дол.) [3, с. 49] (табл. 2).

За три квартали 2019 р. український валовий зовнішній борг складав 119,9 млрд дол., тобто відбулося зростання даного показника, відносно 2018 р., на 5,3 млрд дол. (на 4,6%).

Таблиця 2

Зовнішній та внутрішній борг України станом на 01.01.2019 р.
[4]

Вид боргу	млрд дол.	млрд грн.
Державний зовнішній борг	39,71	1 099,31
Заборгованість за позиками, одержаними від міжнародних фінансових організацій	13,39	370,4
Європейське співтовариство	3,79	104,97
Європейський банк реконструкції та розвитку	0,57	15,92
Європейський інвестиційний банк	0,68	18,85
Міжнародний банк реконструкції та розвитку	4,88	135,06
Міжнародний валютний фонд	3,45	95,55
Фонд чистих технологій (МБРР)	0,01	0,40
Заборгованість за позиками, одержаними від органів управління іноземних держав	1,76	47,93
Канада	0,29	8,13
Німеччина	0,26	7,19
Росія	0,61	16,78
США	0	0,13
Японія	0,57	15,70
Заборгованість за випущеними цінними паперами на зовнішньому ринку	22,48	622,37
ОЗДП 2013 року	3	83,06
ОЗДП 2014 року	1	27,69
ОЗДП 2015 року	12,47	345,2
ОЗДП 2016 року	1	27,69
ОЗДП 2017 року	3	83,06
ОЗДП 2018 року	2,01	55,67
Заборгованість, не віднесена до інших категорій	1,71	47,29
Міжнародний Валютний Фонд	1,71	47,29
Гарантований зовнішній борг	11,13	308,13

Згідно з інформацією МФУ, на кінець 2019 р. державний та гарантований державою борг становив 1 998,3 млрд грн [4] (табл. 3).

Таблиця 3

Структура державного та гарантованого державою боргу (внутрішній та зовнішній борг) [4]

	2015		2016		2017		2018		2019	
	млрд. дол.	млрд. грн.	млрд. дол.	млрд. грн.	млрд. дол.	млрд. грн.	млрд. дол.	млрд. грн.	млрд. дол.	млрд. грн.
Загальна сума державного боргу	65,5	1572,2	71	1929,8	76,3	2141,7	78,3	2168,6	84,4	1998,3
Зовнішній борг	43,4	1042,7	45,6	1240	49	1375	50,5	1397,2	48,9	839,1
Внутрішній борг	22,1	529,5	25,4	689,7	27,3	766,7	27,9	771,4	35,5	1159,2

Відповідно до даних, наведених у табл. 2, бачимо, що загальна сума державного боргу на кінець 2019 р. мала позитивну динаміку, тобто спостерігається її зниження на 170,5 млрд грн. У загальній сумі державного боргу можна відзначити скорочення зовнішнього боргу та зростання суми внутрішнього, порівняно до 2018 р. (рис.1).

За прогнозом виплати внутрішнього державного боргу складають 293,14 млрд грн. Виплати за зовнішнім боргом у першому кварталі 2019 р. становили 32,52 млрд грн., у другому – 50,9 млрд грн, у третьому – 58,73 млрд грн і в четвертому – 10,38 млрд грн [5, с .61].



Рис. 1. Державний борг та суми його погашення протягом 2013–2019 рр., млрд грн [4]

Графік виплат за державним боргом є досить напруженим. Для покриття потреб фінансового характеру повною мірою, Уряду країни необхідно буде виконувати наступні умови: розміщення євробондів,

активне залучення ресурсів на національному ринку. Високими є розміри нових ринкових запозичень, а також відмічається не досить сприятливий розклад подій на міжнародних ринках боргового капіталу.

З кожним роком Україні буде все складніше обслуговувати борги, оскільки на сьогоднішній день держава приймає запозичення не з метою реструктуризувати ті зобов'язання, які були взяті раніше, а з метою подальшої модернізації та розвитку соціальних умов та економічних відносин в країні [6, с.112].

Список використаних джерел

1. Офіційний сайт Національного Банку України [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://bank.gov.ua> – вільний. Мова укр.

2. Кулицький С. Зовнішня торгівля України: стан, проблеми й перспективи / С. Кулицький // Україна: події, факти, коментарі. – 2019. – № 10. – С. 39–52.

3. Фризоренко А. Зовнішня торгівля України товарами та послугами у 2018 році: стат. зб. / А. Фризоренко. – Київ: Державна служба статистики України, 2019. –148 с.

4. Офіційний сайт Міністерства Фінансів України [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://minfin.com.ua/ua/> – вільний. Мова укр.

5. Скрипниченко М.І. Чинники і тренди економічного зростання в Україні: колективна монографія / М.І. Скрипниченко. – К., 2019. – 386 с.

6. Далик В. Зовнішня торгівля України: реалії та перспективи розвитку / В. Далик// Науковий вісник Ужгородського національного університету. – 2019. – Вип. 7, ч. 1. – С. 110–113.

Науковий керівник: А.О. Задоя, доктор економічних наук, професор

А. Терешук

Університет імени Альфреда Нобеля, г. Дніпро

СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ПО Г. ХОФСТЕДЕ: УКРАИНА, ЧЕХИЯ, ПОЛЬША

Анализ по Г. Хофстеде выполняется по 6 следующим критериям – дистанция власти, развитость индивидуализма в обществе, уровень «мужественности», избегание неопределённости, долгосрочная ориентация и индугенция. В данной работе я хотела бы провести сравнительный анализ трёх стран – Украина, Чехия и Польша. Сравнительные диаграммы по каждой из стран представлены ниже (рис.1)

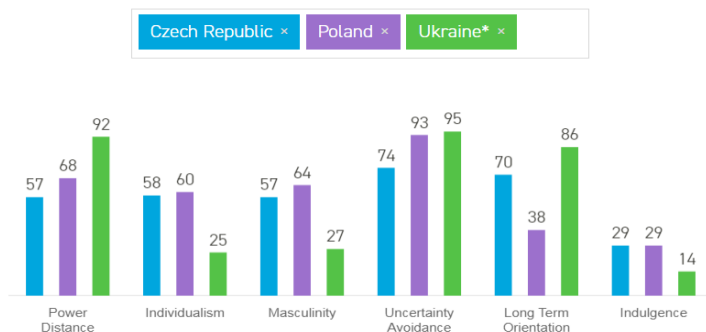


Рис. 1. Критерии, по Г. Хофстеде, для Украины, Чехии и Польши [1]

Каждый из показателей измеряется по шкале от 0 до 100, где наиболее благоприятный результат стремится к 100. Анализ начнём с первого из них – отдалённость власти. Он показывает, насколько развита иерархия в данной стране и насколько высок уровень неравенства между жителями. Можно заметить, что в каждой из выбранных стран царит достаточно иерархичный уклад, однако наиболее заметно и строго он проявляется в Украине – в этой стране практически совершенное неравноправие жителей и огромная роль отводится статусу, в то время как меньше всего это присутствует в чешском обществе.

Следующий показатель демонстрирует, насколько стране присуща культура коллективизма. В глаза сразу бросается то, что в Украине индивидуализм на очень низком уровне, а показатели Чехии и Польши приблизительно на одинаковом уровне. Это означает, что и в Польше, и в Чехии достаточно развит индивидуализм, и население больше приспособлено заботиться только о себе и о своём близком окружении, в то время как в Украине больше принята своеобразная принадлежность к какой-то конкретной группе.

Показатель «мужественность-женственность» помогает понять, какие характерные черты больше присущи культуре конкретной страны. К таким чертам может относиться стремление общества к конкуренции, стремлению утвердиться за счёт успехов и побед, что больше относится к стереотипному «мужскому» поведению. «Женственность» в свою очередь характеризуется тем, что признаком успеха может считаться качество жизни, а утверждаться за счёт выделения среди других не принято.

Относительно этого показателя можно заметить, что в Польше и Чехии стремление конкуренции ощутимо выше, что в отношении Украины удивляет. В Чехии и Польше развита культура "жить, чтобы работать» и упор делается на результат. В Украине же не принято выставлять на первый план собственные достижения и успехи, а население ожидает достаточно скромную и спокойную жизнь.

Показатель избегания неопределённости показывает, насколько население страны привыкло контролировать будущее и планировать свои действия. В нашей стране люди меньше всего готовы мириться с неопределённостью будущего, что может быть связано с достаточно нестабильной ситуацией во многих сферах внутренней жизни страны. В то время как жители достаточно стабильной Чехии о будущем задумываются чуть меньше, потому что более уверены в нём.

Ориентация на долгоиграющие перспективы показывает, насколько люди в обществе привыкли думать наперёд и планировать что-то на долгий срок. Из трёх анализируемых стран только Польша имеет относительно низкий показатель. Это означает, что в этой стране население отдаёт предпочтение близким и быстрым в достижении целям, в то время как население Чехии и Украины более заинтересовано в относительно отдалённом будущем и более склонно к переменам.

Показатель индουλгенции демонстрирует, насколько люди в конкретной стране нацелены на полное удовлетворение собственных потребностей их отношение к удовольствиям. Все три страны в моём исследовании имеют достаточно низкие оценки в этом показателе, что является довольно типичным для стран восточной и центральной Европы. Это означает, что в большинстве своём население этих стран ведёт довольно сдержанный образ жизни и редко позволяет себе что-то больше, чем необходимое.

Таким образом, можно сделать вывод, что выбранные мною страны во многом расхожи, хотя распространено мнение, что менталитет их населения имеет много общих черт. Однако на многие вещи люди в этих странах смотрят совершенно по-разному, и это необходимо учитывать при выборе страны для дальнейшей ориентации при расширении бизнеса.

Список использованных источников

1. Hofstede Insights [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.hofstede-insights.com/product/compare-countries/> – свободный. Язык англ.

Научный руководитель: А.А. Задоя, доктор экономических наук, профессор

АНАЛИЗ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПИЩЕВОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

Экономическое развитие любой страны во многом обусловлено уровнем инвестиционной деятельности. В условиях современной глобальной интеграции экономики стран испытывают острый дефицит инвестиционных ресурсов. Страны должны реализовывать систему мероприятий, связанных с созданием благоприятного инвестиционного климата для национальных и иностранных инвесторов.

Вопрос инвестирования относится к одним из важнейших, от которых зависит функционирование и развитие пищевой промышленности в условиях рыночной экономики.

Неблагоприятный инвестиционный климат создают: экономическая и политическая нестабильность; плохая материально-техническая база и неразвитость инфраструктуры; негативные факторы социального характера; негативные геополитические факторы.

Пищевая промышленность - один из крупнейших реципиентов инвестиций в экономику страны. Они привлекаются путем создания совместных предприятий, лизинга, использование инвестиционных и кредитных ресурсов развитых стран [1].

Опыт показывает: улучшение инвестиционного климата имеет очень важное значение для дальнейшего развития пищевой промышленности. Исходя из этого, должны уделить должное внимание всем этапам инвестирования.

Для того чтобы начать инвестиционную деятельность, потенциальный инвестор, а нередко - и предприятие - объект инвестирования должны принять определенных организационных действий, предусмотренных законодательством. В большинстве случаев уже эти действия, несмотря на их внешнюю простоту, сопровождаются инвестиционными потерями, затягиванием времени реализации проектов, возникновением крупных рисков досрочного прекращения инвестирования или чрезмерного снижения доходов.

Естественно, что эти факторы способны негативно повлиять на оценку инвестором инвестиционного климата, ограничить объемы инвестиционных вложений или вообще воспрепятствовать началу инвестирования.

Какими бы ни были виды вложений и выбранный способ инвестирования, инвестора ожидают процедуры регистрации, согласования и сообщения, является прерогативой различных органов государственной власти и управления или уполномоченных ими предприятий. Анализ нормативных документов и практики выполнения указанных процедур позволяет выделить несколько присущих им тесно связанных между собой негативных моментов. А именно:

- некоторые из процедур можно провести только после фактического внесения инвестиций;
- существует возможность принятия государственным органом отрицательного решения по той или иной процедуре уже после совершения предыдущих;
- необходимость некоторых из процедур, которая в принципе должна быть продиктована интересами субъектов инвестиционной деятельности или государства, явно преувеличена, или совсем не очевидна;
- часть процедур ориентирована на достаточно существенное ограничение возможностей инвестора без полного положительного экономического и социального эффекта.

Если инвестор заинтересован в долгосрочном стратегическом инвестировании, в частности в создании новых производственных мощностей в пищевой промышленности с последующим управлением и контролем за рациональностью их использования, перед ним встает проблема выбора одного из возможных путей: создание нового предприятия; приобретение существующего предприятия; участие своим капиталом в существующем предприятии [2].

Для стимулирования инвестиционных процессов необходимо, прежде всего, обеспечить одинаково равные налоговые условия инвесторам при выборе ими способов инвестирования. При этом отпадет необходимость разработки и реализации дополнительных сложных бизнес-схем, уменьшаются инвестиционные потери.

Практическая реализация принципа системности построения и функционирования механизма налогообложения безусловно станет важным фактором повышения привлекательности предприятий пищевой промышленности как объектов инвестирования.

Приведенные данные позволяют сделать вывод, что конечные результаты, при прочих равных обстоятельствах, будут максимальными, если инвесторы и предприятия пищевой промышленности применят способы осуществления инвестиций, выбирая оптимальные варианты в зависимости от объективных условий хозяйствования и особенностей каждого предприятия.

Пути улучшения инвестиционной привлекательности страны являются: обеспечение реального низкого уровня инфляции и предсказуемость уровня цен в экономике; создание простой и понятной системы налогообложения; предоставление льгот малому и среднему бизнесу; функционирование благоприятного таможенного и валютного законодательства.

Итак, определяя пути повышения эффективности инвестиционной политики в пищевой промышленности, следует иметь в виду следующее: одна из основных особенностей капитального строительства заключается в том, что производственный цикл имеет относительно длительный период.

Список использованных источников

1. Зверев В.А. Методы государственного регулирования инвестиционной деятельности. М., 2006.
2. Колмыкова Т.С. Инвестиционный анализ. М., 2010.

Аз. Туребеков
*Каракалпакский научно-исследовательский институт
естественных наук Каракалпакского отделения Академии наук РУ,
г. Нукус, Узбекистан*

ПРИОРИТЕТНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ ПИЩЕВОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

Эффективность производства – это комплексный конечный результат использования средств производства и рабочей силы за определенный промежуток времени. Сопоставление результата или эффекта деятельности с затраченными для его достижения ресурсами определяет эффективность функционирования предприятия. Такое утверждение является правильным, но недостаточно полным, так как промышленные предприятия являются разнопрофильными: производство разноотраслевой продукции, оказания услуг в сфере

производства, выполнения работ, научно-инновационных исследований и многие другие.

Таким образом, возникает проблема научного обоснования теоретико-методологических аспектов формирования повышения эффективности предприятий, а одновременно и рост их конкурентоспособности [1]. Определение эффекта и эффективности деятельности предприятия имеет важное как научное, так и практическое значение. Экономическая эффективность или результаты деятельности субъектов хозяйствования является материальной базой решения социальных проблем и их материально-финансового обеспечения.

По состоянию производственно-технической базы, технико-экономическими показателями, развитием инфраструктуры пищевая промышленность многих стран значительно отстают от экономически развитых стран. Особенно это касается комплексной переработки сырья, механизации и автоматизации производственных процессов и тому подобное.

Общий экономический кризис, спад производства, задолженность по финансовым обязательствам, подорожание, а одновременно и недостаток материальных ресурсов могут негативно влиять на результаты работы предприятий пищевой промышленности.

Формирование и особенно усиление конкурентоспособности предприятия и повышения эффективности его деятельности в условиях трансформации экономических отношений, значительного спада производства является одной из главных проблем перехода к социально-ориентированной экономике [2]. Вопросы обеспечения эффективности деятельности промышленного предприятия, его жизнеспособности в жесткой конкуренции современного рынка имеет весомую роль в научных исследованиях ученых. Под резервами повышения экономической эффективности производства понимают неиспользованные возможности увеличения выпуска продукции в расчете на единицу совокупных затрат благодаря более рациональному использованию всех видов ресурсов предприятия.

Основные факторы повышения эффективности производства - это повышение его технического уровня, совершенствование управления, организации производства и труда, изменение объема и структуры производства, улучшения качества природных ресурсов и другие. Среди путей повышения эффективности деятельности предприятия можно выделить направления повышения вышеупомянутых показателей - организационный, технологический и ресурсный.

В широком смысле понятие «эффективность» выражает рациональность использования всех способов достижения цели, поэтому мерой эффективности есть возможности ее достижения.

Понятие эффективности принципиально управленческое, поскольку означает соотношение результатов (эффекта) деятельности с намеченными целями. Поэтому эффективность иногда различают как абсолютное свойство результативности управления и эффективностью, как показателя средства деятельности (если средство способствует максимальному достижению цели, – он эффективен). В общем, категория «эффективность» имеет свои аспекты выражения: качественный и количественный. Качественный отражает логическую сущность категории, количественный – экономию времени при достижении целей общественного производства в ходе всего воспроизводственного процесса (фазах в масштабе народного хозяйства, региона, отрасли, отдельных хозяйственных субъектов). Существующее разнообразие предложенных в экономических исследованиях видов эффективности можно обобщить по признакам:

- классификации по экономическим признакам;
- видами эффективности.

Предприятие, выступая элементарным центром экономики, является сложной и многоуровневой как социальной, так и экономической системой. Стоит отметить, что состояние экономической устойчивости зависимый от фактора времени (периода).

Принято считать, что относительно самостоятельными функциональными подсистемами предприятий является технологическая, кадровая (социальная), производственная, система управления, сбыта и реализации продукции, инвестиционная – инновационная и тому подобное.

Выводы: Классификация факторов, влияющих на повышение эффективности производства методологически можно свести к следующим: четкого определения источников повышения эффективности; определение основных направлений развития и совершенствования производственно-коммерческой деятельности хозяйственных субъектов; влияние на создание места реализации продукции. В общем, актуальность проблем научного обеспечения пищевой промышленности является бесспорной и стратегически важной в условиях решения задач по преодолению кризисных явлений в отрасли и достижения устойчивого экономического роста.

Список использованных источников

1. Чернявский Ю.М. Формирование механизма реструктуризации с целью повышения эффективности и конкурентоспособности. СПб., 2002.
2. Портер М. Конкуренция: пер. с англ. М., 2010.

Ан. Туребеков
*кандидат экономических наук, доцент, докторант (DSc),
Каракалпакский научно-исследовательский институт
естественных наук Каракалпакского отделения Академии наук РУ,
г. Нукус, Узбекистан*

ИНВЕСТИЦИОННАЯ СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ АГРАРНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Рыночная экономика во всех сферах деятельности общества коренным образом меняют условия этого процесса и определяют в конечном итоге стабильность, конкурентоспособность и эффективность аграрных предприятий. В то же время глобализационные процессы расширяют масштабы использования его результатов, функционирования транснациональных компаний и корпораций.

Достижения мирового уровня экономического развития требует ускорения темпов роста сельскохозяйственного производства. Однако современный умеренно-эволюционный путь инвестиционного развития аграрных предприятий разных стран не в состоянии обеспечить их стабильные состояния на мировом рынке, что в условиях глобализации экономических процессов приобретает стратегическое значение. Это вызывает необходимость поиска средств стимулирования инвестиционной деятельности, направленной на укрепление экономики аграрного сектора, обеспечения стремительного экономического развития его предприятий.

Формирование инвестиционной стратегии является неотъемлемой частью экономического развития аграрного предприятия, в ходе которого его долгосрочные цели согласуются с их ресурсным обеспечением. Поскольку инвестиционные решения по своей сути всегда являются стратегическими, важно, чтобы они обеспечивали развитие предприятия, увеличивали его устойчивость к внешним угрозам, усиливали рыночные позиции. Это требует всестороннего анализа альтернативных инвестиционных проектов для оценки их

способности соответствовать определенным требованиям. Анализируя взгляды ученых на сущность стратегии, следует отметить, что она, прежде всего, воспринимается как правила принятия решений относительно поведения предприятия во внешней среде. Они должны быть такими, чтобы в конечном итоге достичь лучшей гармонии внешней среды и предприятия как ее элемента [1].

В сфере инвестиционной деятельности такими институтами являются, во-первых, законодательные и нормативно-правовые акты государства, закладывают юридическую основу под принятия инвестиционных решений, а также формируют инвестиционные стимулы или накладывают ограничения на осуществление инвестиционной деятельности. Это влияет на инвестиционные приоритеты и отражается в инвестиционной стратегии субъектов хозяйствования. Во-вторых, это отраслевые нормативные акты, которые формируют конкурентную среду и требующие учета в инвестиционной стратегии для выбора направлений формирования конкурентных преимуществ. В-третьих, это политика банковских структур и инвестиционных фондов, которые определяют условия привлечения долгосрочных инвестиций, влияя на стоимость капитала и возможность диверсификации источников инвестирования. В-четвертых, это наличие действенных регулятивных структур, обеспечивающих соблюдение действующего законодательства в сфере охраны прав собственности.

Это влияет на инвестиционную активность владельцев инвестиционных ресурсов и субъектов хозяйствования, которые в них нуждаются. Наконец, во внутренней среде предприятия также должен быть сформирован как стимулирующий, так и регулятивный механизм, который бы обеспечивал эффективность инвестиционного процесса (учетная политика предприятия, наличие внутренних регламентов, процедур, критериев, которые должны обеспечивать согласованность и эффективность инвестиционной деятельности в пределах структурных подразделений и инвестиционных проектов). Очевидно, что их совокупное влияние должно обеспечивать высокие динамические свойства системы, способствовать ее способности накапливать ресурсы и эффективно их использовать, повышая ее конкурентоспособность и укрепляя ее позиции в среде функционирования.

Очень важной задачей менеджмента является формирование четких правил, по которым осуществляется та или иная деятельность на предприятии. А учитывая то, что инвестиционная деятельность

всегда считалась основным источником развития, формулирование основных принципов ее осуществления должно охватывать такие аспекты, которые позволяли реализовать функцию эффективности, без которой экономический рост и развитие являются проблематичными. В общем, вопрос формулировки принципов построения инвестиционной стратегии в научной литературе уделяется определенное внимание. Однако аналитический обзор литературных источников показал, что в среде ученых не сформировалось однозначного видения их совокупности, к тому же, некоторые принципы являются весьма спорными и соблюдение их не всегда целесообразно. Так, некоторые из ученых выделяет принципы самоопределения, непрерывной адаптации, рефлексии и самоорганизации.

Инвестиционные решения должны способствовать росту рыночной ценности предприятия, что отмечают ученые [2]. Для того, чтобы это было возможным, разработка инвестиционной стратегии аграрного предприятия должна осуществляться на основе глубокого и всестороннего исследования условий инвестиционной деятельности как в отрасли в целом, так и в конкретном предприятии. Анализ среды принятия стратегических инвестиционных решений должен охватывать стабильность связей предприятия с бизнес-партнерами (что влияет на процессы снабжения сельскохозяйственной техники, топлива, материалов и сырья), прогноз платежеспособного спроса на сельскохозяйственную продукцию, отношения с местными органами власти, расположение объекта инвестирования, уровень развития транспортной инфраструктуры и социального положения, а также экологии окружающей среды.

В общем, принятие стратегических инвестиционных решений должно базироваться на прогнозной оценке динамики не только микро-, но и макроэкономических факторов, влияющих на стоимость инвестиционных ресурсов, и детерминируют наиболее выгодные направления их вложения. Их учет позволяет выяснить оптимальные направления инвестирования развития аграрного предприятия, изменяются не только с точки зрения рынка, но и учитывая этап жизненного цикла предприятия. При этом инвестиционные решения должны приниматься при неременной целевой установки - сохранение и укрепление конкурентоспособности предприятия. Совершенно очевидно, что формирование инвестиционной стратегии требует соответствующего инструментария, который должен аргументировать выбор инвестиционных решений.

Выводы. Задача формирования инвестиционной стратегии экономического развития аграрных предприятий неотделимо от задач управления его развитием, поскольку предусматривает реализацию проектов, необходимых для вступления новых качеств, которые уменьшали уязвимость предприятия к внешним угрозам, повышали конкурентный потенциал, обеспечивали его устойчивость и способность усилить свое влияние на рыночные процессы.

Список использованных источников

1. Коваленко Н.Я. и др. Экономика сельского хозяйства. М., 2009.
2. Ковалев В.В. Методы оценки инвестиционных проектов. М., 1998.

Ан. Туребеков
*кандидат экономических наук, доцент, докторант (DSc),
Каракалпакский научно-исследовательский институт
естественных наук Каракалпакского отделения Академии наук РУ,
г. Нукус, Узбекистан*

ОЦЕНКА ИНВЕСТИЦИОННОЙ АКТИВНОСТИ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

В современной экономической жизни особенно важную и стратегическую роль в обеспечении экономического развития сельскохозяйственных предприятий играют инвестиции. Они являются главным источником технического оснащения предприятий и освоение новых технологий, формирования производственного потенциала, основным механизмом реализации стратегических целей экономического развития. Инвестиционное обеспечение является важнейшим условием решения практически всех стратегических и значительных частей текущих задач развития и обеспечения эффективной деятельности сельскохозяйственных предприятий. Нарастание темпов и объемов накопления капитала обеспечивает переход на инвестиционно-инновационную модель развития, создает предпосылки для экономического роста аграрного производства [1].

Исключительное значение на современном этапе развития приобретает наращивание инвестиций на производственное оснащение предприятий, освоение новых технологий и укрепление производственного потенциала экономики в целом. Для сельского хозяйства, как стратегической отрасли АПК, эта проблема остается особенно острой. Таким образом, активизация инвестиционных

процессов и поиск путей улучшения инвестиционного обеспечения сельского хозяйства будет способствовать экономическому развитию предприятий отрасли и укреплению их производственного потенциала.

Вопрос привлечения инвестиций в аграрный сектор экономики и инвестиционного обеспечения экономического развития сельскохозяйственных предприятий исследованы в трудах известных ученых-экономистов. Вместе с тем, несмотря на величину и значимость научных исследований, посвященных этой проблеме, отдельные вопросы инвестиционного обеспечения экономического развития сельскохозяйственных предприятий остаются недостаточно изученными и требуют дальнейшего исследования.

Целью статьи является исследование роли инновационно-направленной инвестиционной политики в экономическом развитии сельскохозяйственных предприятий, анализ уровня их инвестиционного обеспечения на современном этапе, выявление неблагоприятных факторов развития инвестирования в аграрную сферу и обоснование основных направлений активизации инвестиционной деятельности предприятий.

В рыночных условиях хозяйствования необходимой предпосылкой экономического развития сельскохозяйственных предприятий является повышение их инновационного потенциала, невозможно без активизации инвестиционной деятельности. Поступления инвестиций в сельское хозяйство зависит от инвестиционной среды, на формирование которого влияют такие факторы как: соответствие уровня развития отраслей в агропромышленном комплексе; наличие собственных ресурсов, государственные льготы для инвесторов, страхование рисков; технический уровень организации производства и др.

Для эффективного развития сельскохозяйственного производства необходимо формирование как активно функционирующего рынка, так и интегрированной системы взаимосвязей с международными финансовыми потоками, повышение уровня инвестиционной обеспеченности сельскохозяйственных предприятий [2].

Несмотря на положительные сдвиги в сфере инвестирования сельского хозяйства, стоит отметить, что вложенных средств может быть недостаточно для модернизации производственных процессов в аграрной сфере, их-то даже может и не хватить для восстановления утраченного производственного потенциала. Виной такой низкой активности инвесторов в аграрной сфере является низкая инвестиционная привлекательность сельского хозяйства, вызванной

высокой капиталоемкостью отрасли, низким уровнем доходности агропредприятий, несовершенной амортизационной и кредитной политики стран, как в целом, так и в отношении сельского хозяйства, нерешенностью проблемы ипотеки, непоследовательностью и несовершенством инвестиционной политики государств в аграрной сфере, в которой преобладают принципы остаточного выделения средств на нужды развития учреждений.

Проблема инвестиционного обеспечения развития отрасли является наиболее острой в малых и средних сельскохозяйственных предприятиях, а также в личных крестьянских хозяйствах, потому что почти более половины инвестиций в основной капитал приходится на крупные агроформирования.

Достижение позитивных сдвигов инвестиционного обеспечения экономического развития сельского хозяйства в наибольшей степени зависит от использования своих возможностей инвестиционного обеспечения.

Проблема инвестиционного обеспечения развития сельского хозяйства и села, является масштабной и имеет национальное значение, требует консолидации усилий всех звеньев и сфер производства, социума, органов государственной власти и управления экономикой.

Достаточно сложной и противоречивой является ситуация с правом собственности на землю как одной из определяющих основ формирования эффективной организации инвестиционной деятельности сельскохозяйственных предприятий.

Поскольку инвестирование предполагает участие инвестора в управлении предприятием, то собственность на имущество, в том числе на землю, является основной предпосылкой инвестирования, а урегулирование право на собственность – является важнейшей преградой на пути инвестиционных ресурсов в сельское хозяйство.

Выводы. Таким образом, привлечение инвестиционного капитала в аграрную сферу можно оживить путем усовершенствования законодательной базы (особенно в системе урегулирования земельных отношений и функционировании рынка земель сельскохозяйственного назначения, налогообложения и приватизации), укрепление банковской системы, разработки системы защиты и государственных гарантий в инвестиционной сфере.

Список использованных источников

1. Питерская Л.Ю. Инвестиционная деятельность в отраслях региона: вопросы теории и практики. Ставрополь, 2007.
2. Барбашин А.И. Экономика сельского хозяйства. Курск, 2009.

ТРАНСНАЦИОНАЛЬНЫЕ КОРПОРАЦИИ: ЭТАПЫ СТАНОВЛЕНИЯ И РАЗВИТИЯ

В мировой экономике довольно большое место занимают ТНК и их филиалы в разных странах. Давайте для начала вспомним, что такое транснациональные компании? Это компании, которые имеют производство (предприятия) в разных странах мира. Считается, что это хорошая возможность каждой корпорации распространять свою продукцию для разных клиентов в других странах, принимая их предпочтения и тем самым разнообразив ассортимент того или иного товара. Из истории мы знаем, что первая транснациональная компания была акционерной и была основана в 1600 году. На протяжении развития мировой экономике, можно выделить этапы и направления ТНК (табл.1).

Если проводить параллель между всеми этапами, то можно заметить насколько изменились направления и как увеличилось количество ТНК во всем мире. На данный момент всего приблизительно 58 тыс. материнских компаний и 500 тыс. филиалов. ТНК контролируют до 85% вывоза капитала, так же это постоянная конкуренция между корпорациями, что дает толчок постоянно модернизировать и разнообразить свой ассортимент. Большую роль так же играют традиции и предпочтения клиентов, ведь даже мелкая ошибка может послужить антирекламой в целой стране.

В XXI веке почти каждая популярная корпорация имеет сотни филиалов по всем миру. Чаще всего штаб-квартиры находятся в развитых странах, а филиалы находятся в странах, которые только развиваются. Под контролем ТНК находятся отдельные товарные рынки: 90% мирового рынка пшеницы, кофе, 85% – рынка меди и бокситов, 80% – рынка чая и олова, 75% – рынка сырой нефти [1].

Таблица 1

Этапы становления и развития ТНК [1]

Первый этап	С конца 19 века до начала Первой мировой войны	В это время формами ТНК были картели и синдикаты, а деятельность заключалась в добыче и разработке сырьевых ресурсов в колониальных странах
Второй этап	Интервал между Первой и Второй мировой войны (1918–1939 гг.)	Было запущено производство военной техники, так как этот этап происходил в период между войнами. Тут можно заметить существенный рост военных потребностей и развитие таких стран как Япония, Америка и Европа
Третий этап	Окончание Второй мировой войны и распад всех империй и их колониальной системы (1950–1960 гг.)	Образовались концерны, и началась разработка в области науки и промышленности. Примеры: космос, атомная энергия, электроника и т.д.
Четвертый этап	1970–1980 гг.	Произошла значительная концентрация капитала и развитие в условиях ускоренного научно-технического прогресса
Пятый этап	Начало 21 столетия до нашего времени	Появилось намного больше отраслей для инновационного бизнеса и разных продуктов

По нашему мнению, это хорошая возможность как для корпораций, так и для клиентов, ведь есть огромный выбор каждого товара и возможность распространять свой товар по всему миру, тем самым повышая экономический рост и свой доход.

Список использованных источников

1. Крупнейшие ТНК мира и их преимущества [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://vuzlit.ru/1804710/krupneyshie_mira_preimuschestva – свободный. Язык рус.

Научный руководитель: Э.Н. Лимонова, кандидат экономических наук, доцент

ДЕЙСТВИЕ ЗАКОНА УБЫВАЮЩЕЙ ПРЕДЕЛЬНОЙ ПОЛЕЗНОСТИ В СОВРЕМЕННОМ МИРЕ

Продать как можно больше продукции – слоган продавцов XXI века. Так как рынок переполнен массой предлагаемого товара, то, когда «в руки» продавца попадает покупатель, он пытается продать большее количества своего товара всеми возможными способами.

Однако закон убывающей предельной полезности не позволяет наращивать продажи бесконечно. Он гласит, что с ростом потребления блага общая полезность, получаемая потребителем, возрастает, но скорость роста замедляется. То есть каждая новая единица блага приносит меньше удовлетворения, чем предыдущая [1]. Например, иметь одну машину – это хорошо и уж тем более лучше, чем не иметь её вовсе. Вторая машина тоже нас обрадует, но не так как первая, а допустим, десятая машина принесет нам счастья и соответственно полезности минимум. Закон убывающей предельной полезности также называют первым законом Госсена - по имени немецкого экономиста Германа Госсена, который выдвинул эту идею [2].

Есть такие товары и услуги, для которых существует максимальная предельная полезность, после получения определенного количества блага дополнительная единица не приносит никакой полезности, а также может быть отрицательной.

Из закона убывающей предельной полезности следует, что сейчас продавцам приходится понижать цену, чтоб их товар покупали в большем количестве. Именно поэтому мы часто встречаем в магазинах акции «Три по цене двух», а бутылка воды 0,5 л. стоит почти так же, как и 1,5 л.

Существуют ситуации, когда закон предельной полезности не работает:

- Потребление товара или услуги должно быть непрерывным. Если мы купили одно мороженое, то второе мороженое не принесет нам такую же полезность. Но через какое-то время нам еще захочется мороженого, и его предельная полезность возрастет.

- Закон убывающей предельной полезности нельзя использовать с неоднородными единицами. Например, сравнивать предельную полезность большого и маленького банана, вкусной и невкусной булочки с маком.

○ Закон часто не действует при малом количестве товара. Допустим, одного укола нам не хватит, чтобы вылечиться. Два, три – тоже мало, если курс состоит из 14 уколов. Покупать больше нет смысла, ибо 15 и далее уколы принесут только отрицательную предельную полезность [1].

Иногда иррациональное поведение потребителей нивелирует закон убывающей предельной полезности, так как покупатель часто идет на поводу акций и берет больше товара, даже если его полезность падает. Но для большинства осведомленных покупателей, очевидно, что одной пачки соли ему хватает на год и еще две пачки по акции «три по цене двух» ему действительно не принесут никакой полезности.

Список использованных источников

1. Предельная полезность и закон убывающей предельной полезности. Примеры [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.aNews.com/p/114211631-predelnaya-poleznost-i-zakon-ubyvayushhej-predelnoj-poleznosti-primery/> – свободный. Язык рус.

2. Закон убывающей предельной полезности [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://studme.org/2006092313510/ekonomika/zakon_ubyvayuschey_predelnoy_poleznosti – свободный. Язык рус.

Научный руководитель: А.А. Задоя, кандидат экономических наук, доцент

В. Фоменко

Університет імені Альфреда Нобеля, м. Дніпро

ПРИЧИНЫ ПЕРЕХОДУ ВІД РАННЬОГО ДО ПІЗНЬОГО ЕТАПУ МЕРКАНТИЛІЗМУ

Меркантилізм – це концепція на початку встановлення капіталістичного господарювання у Західній Європі. Сама концепція з'явилася у XV ст. та була актуальна до кінця XVII ст. Джерело багатства – торгівля, а ось втілення багатства – гроші з дорогоцінних металів: золота, срібла. Меркантилізм поділявся на ранній та пізній, які є різними за своїми шляхами до досягнення національного багатства.

Основні представники меркантилізму: Гаспар Скаруффі, Антоніо Серра, Томас Ман, Антуан де Монкретьєн. У їх творах активно підіймається питання щодо торгового балансу, знання заборони

вивезення грошей, створення єдиної грошової системи на території Західної Європи, але як й завжди, твори розумних людей випереджають свій час і знаходять своє призначення після їх смерті.

Ранній меркантилізм проіснував до XVI ст. і був особливо жорстокий щодо торгового обороту та зовнішньоекономічної діяльності країни. Ця теорія мала дві цілі: перша – привезти до країни якомога більше золота та срібла, а друга – зберегти монетарні метали на території країни. Для досягнення позитивного сальдо країни почали використовувати такі шляхи [1]:

- встановлення максимально високих цін на експортні товари;
- збільшення податку на експорт;
- обмежування імпорту;
- заборона вивозу з території країни золота і срібла, адже це й

показник національного багатства.

На зміну ранньому (монетарному) меркантилізму прийшов пізній (розвинутий) меркантилізм. Перехід пов'язують з поживанням плодів Великих географічних відкриттів. Завдяки відкриттям нових земель, кількість дорогоцінних металів швидко зросла. Зникла актуальність нагромадження грошового балансу і з'явилась ідея активного торгового балансу, згідно з якою, багатство держави визначається різницею між експортом та імпортом товарів. На цьому етапі торговельні шляхи між державами стали більш розвинуті й постійними, а політика держав зняла обмеження щодо вивезення грошей та прийняла більш ліберальний шлях втручання в економіку. Усі ці зміни сприятливо вплинули на розвинення національної промисловості і зовнішньоекономічної діяльності. Як наслідок, змінилися й рекомендації щодо досягнення національного багатства країни [2 с.17]:

- розвиток виробництва експортних товарів;
- досягнення позитивного торговельного сальдо (експорт товарів більше імпорту);
- завойовування зовнішніх ринків завдяки дешевим товарам;
- перепродаж товарів одних країн в інші з націнкою;
- імпорт товарів дозволяється, але не предметів розкоші;
- вивозити золото і срібло для здійснення вигідних торговельних угод;
- зменшення позичкового проценту з метою здешевлення кредиту.

Пізні меркантилісти були незадоволені втручанням держави у формування валютних курсів та ставки процента й почали виступати

за саморегулювання грошових потоків [3]. Ідеї пізніх меркантилістів дали початок для переходу до кількісної теорії грошей та системи монометалізму. Гроші перестали розглядати як засіб нагромадження, а навпаки, як засіб обігу [2 с.18]. Почали помічати залежність рівня цін від співвідношення грошової маси та обсягів виробництва. Якщо ранні меркантилісти вважали функцію нагромадження визначальною функцією грошей, то пізні – функцію засобу обігу.

Отже, меркантилізм був продуктивною політикою для багатьох країн, але поступове звикання до рекомендацій введення економіки призвело до того, що виробництво країн було орієнтовано тільки на зовнішні ринки. Конкуренція на зовнішньому ринку досягла високого рівня та викликала обмеження у торгівлі між країнами. Через це, виробництво товарів для внутрішнього ринку занепадало через відсутність достатнього грошового обігу. Задля підтримки виробництва держави були вимушені перейти на паперово-грошовий обіг, що на той момент призводило до швидкого знецінення паперових грошей і занепаду економічної системи країн. Тому, у XVII ст. погляди меркантилістів вступили у противоріччя з потребами економічних змін тогочасного світу у Європі. Але слід зазначити, що спадок меркантилістичної концепції пережив свій час і активно вивчається й застосовується у сучасному світі.

Список використаних джерел

1. І.В. Дорошенко. Сучасні теоретичні концепції розвитку фінансових ринків капіталу / І.В. Дорошенко // Ефективна економіка. – 2009. – №2 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=10> – вільний. Мова укр.

2. Пармаклі Д.М. Історія економічних вчень / Д.М. Пармаклі, С.В. Філіппова, Н.А. Добрянська. – Одеса: Одеський Національний політехнічний університет, 2018. – 115 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://economics.opu.ua/files/scientific-base/monogr/Parmakli-Filippova-Dobryanska_History_of_economic_thought.pdf – вільний. Мова укр.

3. Козюка В.В. Історія економіки та економічної думки / В.В. Козюка, Л.А. Радіонова. – К.: Знання, 2011.– 566 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://pidruchniki.com/1786030541143/politekonomiya/merkantilizm_ekonomichna_politika#404 – вільний. Мова укр.

Науковий керівник: Е.М. Лимонова, кандидат економічних наук, доцент

СУЩНОСТЬ И ФАЗЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ЦИКЛА

Для описания развития экономической системы в условиях рынка часто используют понятие динамических циклов, которые указывают на то, что те или иные процессы имеют свойство повторяться. Пытаясь найти происхождение феномена перепроизводства, экономисты заметили цикличность в некоторых явлениях (изменение спроса, застой или увеличение объемов производства и др.). Обнаружилась некая ротация в этих явлениях. Взлёт и падение ВВП характерны для реальной экономики, причинами которых служат неустойчивость цен, нормы прибыли, процентных ставок и т.д. Из этого можно сделать вывод, что, под воздействием множества факторов, экономика развивается периодически [1].

Цикличность показывает скачкообразность продвижения экономических процессов. Всё находится в состоянии динамики. Цикличность - вид прогрессивного формирования экономики. Следуя только таким путём развития экономика будет эффективной.

Причины циклического развития экономики можно разделить на внешние и внутренние.

Внешними причинами могут служить войны. Так как государство перенаправляет всё внимание на производство военной продукции, использует больше ресурсов и нуждается в большем количестве рабочей силы. Так же причинами могут стать технологические прорывы (строительство железных дорог, появление автомобилей, современной техники), оказывающие значительное воздействие на уровень цен и уровень совокупного спроса.

Внутренними факторами являются изменения в спросе (например, появляется новый товар, который уменьшает спрос на старую продукцию), сокращение производства (переизбыток сырья из-за высоких цен на товары с низким спросом) и т. п. [1].

Существуют четыре фазы экономического цикла: подъем, пик, спад и дно (рис. 1).

Подъем экономического цикла отображает процветание экономики государства, происходит увеличением занятости и производства.

Пик — это самая высокая точка увеличения деловой активности национальной экономики. На данной стадии экономического цикла

безработица близится к низшим уровням, экономика наиболее загружена, а так же задействованы все ресурсы державы.

Спад характеризуется постепенным уменьшением объемов производства и деловой активности. Упадок экономического цикла признаётся экономистами лишь при продолжительности фазы застоя не менее полугода. В данный период безработица возрастает, а уровень промышленности падает.

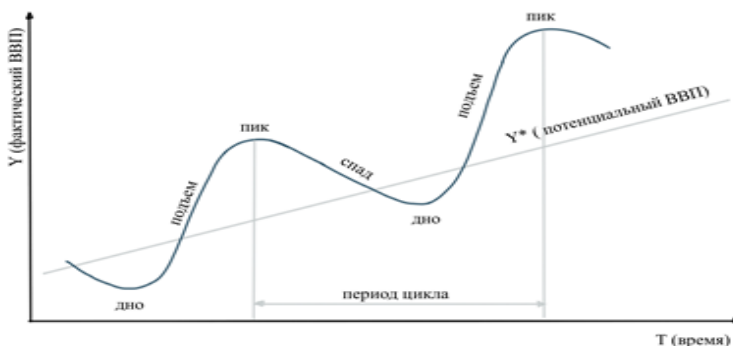


Рис. 1. Основные фазы экономического цикла [1]

Дно — самая низкая точка спада экономического цикла, которая означает его окончание. Исключением является Великая Депрессия 1930-х годов [2].

В заключении можно сказать, что экономические циклы — это неизбежная и необходимая часть развития мировой экономики. Задача государств и международных организаций состоит не в том, чтобы убрать экономические циклы (это по объективным причинам невозможно), а как можно более сгладить амплитуду колебаний и нивелировать отрицательные явления падения экономики.

Список использованных источников

1. Экономические циклы примеры стран. Виды экономических циклов и их причины [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://shadowgold.ru/kredity-biznesu/ekonomicheskie-cikly-primery-stran-vidy-ekonomicheskikh-ciklov-i.html> – свободный. Язык рус.

2. Галяутдинов Р.Р. Экономический цикл: причины, фазы и виды / Р.Р. Галяутдинов // Сайт преподавателя экономики, 2015 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://galyautdinov.ru/post/ekonomicheskij-cikl-fazy-i-vidy> – свободный. Язык рус.

Научный руководитель: А.А. Задоя, кандидат экономических наук, доцент

ВПЛИВ ТІНЬОВОЇ ЕКОНОМІКИ НА ЕКОНОМІКУ УКРАЇНИ

Тіньова економіка в Україні вважається однією з найбільш величезних перепон становлення конкурентоспроможності держави, піднесення суспільних стереотипів життя населення та інтеграції в європейське об'єднання. Вона вважається відображенням інтенсивної криміналізації фінансових процесів, високою корумпованості органів державної влади і невисокою правової та податкової культури юридичних та фізичних осіб.

Тінізація економіки в Україні зросла до 47,2 відсотка ВВП країни у 2018 р., незначне зростання – з 46,8 відсотка у 2017 р., виявив Київський міжнародний інститут соціології. Висновки Інституту сильно суперечать цифрам Міністерства економічного розвитку і торгівлі України, яке в липні стверджувало, що тіньова економіка України знизилася нижче 30 відсотків ВВП країни в 2018 році. За даними Інституту, найвищі показники незадекларованої економічної активності показали будівельний та роздрібний сектори.

За регіональним рівнем тіньової економіки розподілено наступною схемою: Південь – 44,7% у 2018 р. та 43,5% у 2017 р.; Захід – 47,6% у 2018 р. та 43,5% у 2017 р.; Схід – 46,1% у 2018 р. та 44,3% у 2017 р.; Північ / Центр – 45,9% у 2018 р. та 50,2% у 2017 р.; Київ – 45,7% у 2018 р. та 44,9% у 2017 р. (рис.1.).

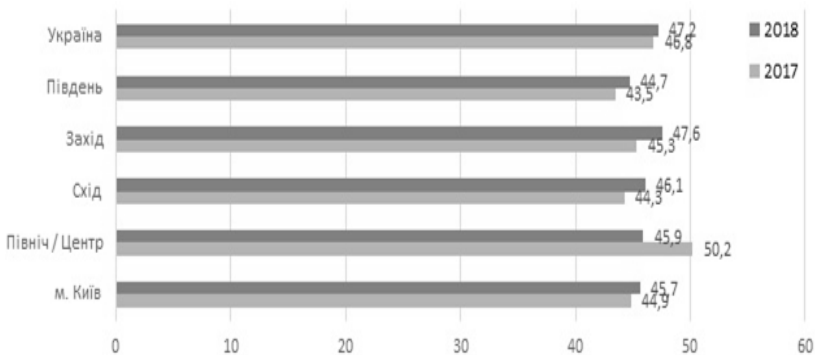


Рис. 1. Рівень тіньової економіки в Україні (% від ВВП) за регіонами [1]

Найбільшу долю в тіньовій економіці як у 2018 р., так і в 2017 р. займає приховування доходу від бізнесу, але його доля зменшилася з 60,2% до 56,7%.

Приховування виплаченої зарплати, становить найменшу частку серед складових тіньової економіки, і в порівнянні з іншими її частка значно зросла з 18,3% у 2017 до 21,4% у 2018 р.

Масштаби приховування і неповного звітності чималі і за даними опитування в середньому:

- 40% своїх доходів підприємства України залишали не задекларованими у 2017 і 2018 рр.;

- 32% працівників компаній у 2018 не були офіційно працевлаштовані і, відповідно, 35% працівників у 2017 р.;

- 45% заробітної плати працівників підприємств у 2018 р. було виплачено неофіційно, а у 2017 р. – 46%.

У той же час підприємці побоюються бути спійманими за навмисно неправдиву звітність. Існує три компонента тіньової економіки:

- зниження доходів підприємств – найбільша частина тіньової економіки в 2017 і 2018 рр. займає неврахований дохід від бізнесу, хоча його частка скоротилася з 60 до 57%.

- зниження реального числа працівників – «невідзначеними працівники», частка яких залишилася без змін протягом двох років – 2017 і 2018.

- зниження реальної вартості виплачуваної заробітної плати або «конверт заробітної плати» [2].

Для зменшення тіньової економіки в Україні необхідно в першу чергу створити сприятливий інвестиційний та підприємницький клімат, а також посилити боротьбу з корупцією. До напрямків зниження рівня тінізації економіки України необхідно віднести:

- викорінення зацікавленості окремих представників державного апарату в існуванні тіньової економіки і в отриманні тіньових доходів;

- зниження податкового преса;

- забезпечення стабільності і збалансованості законодавства;

- зупинка інтеграції організованої злочинності із суб'єктами економічної діяльності;

- забезпечення захисту громадян і підприємств від зазіхань злочинних формувань і встановлення контролю кримінальних структур за їх діяльністю, а також правового захисту суб'єктів

економічної діяльності від зловживань, утисків, протидії та вимагань з боку представників різних структур рівнів державного апарату;

- підвищення рівня оплати праці всіх категорій держслужбовців і працівників бюджетної сфери;
- підвищення морально-етичних норм громадян та ін.

Боротьба з тіньовою економікою складна тим, що тіньова економіка виконує і позитивну роль: створює робочі місця, яких недостатньо в умовах офіційної економіки; є засобом виживання і поліпшення умов життя багатьох громадян [3].

Тіньова економіка - суперечливе явище, чим і пояснюється існування великої кількості різноманітних поглядів на можливе рішення цієї проблеми. На сьогоднішній день тіньова економіка досягла критичної позначки. Це означає, що від податків ухиляється майже половина підприємств в різних галузях (рис. 2). Для боротьби з цим явищем державі необхідно, в першу чергу, подивитися на причини виникнення і зростання тіньової економіки, а не знижувати її зростання новим Податковим кодексом [4].

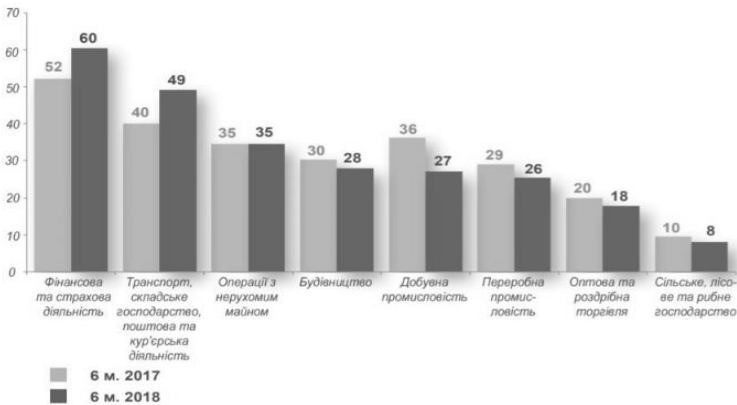


Рис. 2. Рівень тіньової економіки за видами економічної діяльності, % від офіційного обсягу валової доданої вартості відповідного виду економічної діяльності

Отже, економіка України характеризується наявністю досить значного за розміром тіньового розділу, який заважає підтримувати ефективність державних устроїв стимулювання економіки, спотворюючи обставини ведення домашньої діяльності. Погане функціонування ринкових механізмів, неефективне податкове адміністрування, незбалансована державна регуляторна і бюджетна політика, проблеми на ринку зайнятості,

дефекти в роботі судів і правоохоронних органів, всеосяжна корупція вважаються ключовими причинами тінізації економіки в Україні. Тіньова економіка вважається передумовою поглиблення наявних в економіці дисбалансів, залишаючись одним з найбільших викликів фінансової захищеності країни, тенденції зміни, яких сьогодні і в подальшому стануть визначати сценарії становлення економіки держави. Багатоаспектність і розгалуженість проявів тінізації свідчать про неефективність репресивних способів протидії у вигляді контрольно-каральних функцій держави.

Тіньова економіка займає значне місце в діловому житті в ряді секторів; індекс тіньової економіки тільки частково здатний ідентифікувати негрошові операції (блат, обмін послугами), його не слід плутати з корупцією і лише частково збігатися з нелегальною економікою; значна кількість людей бояться бути спійманими, а це означає, що вони потенційно відкриті для життєздатних альтернатив; розуміння мотивів участі в тіньових транзакціях може допомогти в розробці політики.

Список використаних джерел

1. Статистичні дані Міністерства розвитку економіки, торгівлі та сільського господарства України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.me.gov.ua/>

2. Коркоц О.М. Модель прогнозування впливу тіньової економіки на економічну безпеку регіону / О.М. Коркоц // Вісник ЧДТУ. – 2015. – № 3. – С. 106–111.

3. Тенденцій тіньової економіки в Україні [Електронний ресурс] // Міністерство економічного розвитку і торгівлі. – Режим доступу: <http://me.gov.ua/Documents/List?lang=uk-UA&id=e384c5a7-6533-4ab6-b56f-50e5243eb15a&tag=TendentsiiTinovoiEkonomiki>.

4. Тищук Т., Харазішвілі Ю., Іванов О. Тіньова економіка в Україні: масштаби та напрями подолання: аналіт. доп. / за заг. ред. Я. Жаліла. Київ: НІСД, 2011. 96 с.

Науковий керівник: Л.І. Юрчишина, старший викладач

А. Шeverёва

Університет імені Альфреда Нобеля, г. Дніпро

SWOT-АНАЛІЗ ТНК

ТНК (Транснаціональная компания) – компания (корпорация), владеющая производственными подразделениями в нескольких странах. А также компания, на зарубежные активы которой приходится около 25-30 % их общего объёма [1].

У каждой корпорации есть свои сильные стороны, которые помогают им оставаться на высоте. Однако, несмотря на все преимущества корпораций, существуют и их недостатки, которые мы сможем рассмотреть. А чтобы точнее провести аналитику ТНК, можно составить SWOT-анализ корпораций такого вида, который сможет показать нам ее сильные (Strengths) и слабые (Weaknesses) стороны, а также возможности (Opportunities) и угрозы (Threats), которые им могут предстать (рис. 1.).

<p>S (Strengths)</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Потребители из различных стран 2. Хорошее качество товаров 3. Большая узнаваемость бренда 	<p>W (Weaknesses)</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Невозможность быстрого изменения производственных планов 2. Высокие издержки производства
<p>O (Opportunities)</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Доступ на новые рынки продукции 2. Увеличение прибыли 3. Улучшение квалификации работников 	<p>T (Threats)</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Высокая конкуренция в отрасли 2. Нестабильность валютных курсов 3. Высокая стоимость получения лицензий

Рис.1. SWOT-анализ ТНК (составлено автором)

Если начать говорить о сильных сторонах ТНК, то мы видим, что они имеют большое количество потребителей в разных странах, так как располагают филиалы во многих местах мира. Именно из-за большого количества точек продаж, происходит достаточно хорошая узнаваемость бренда, от чего увеличивается приток клиентов и растет объем продаж. Также компании такого уровня, обязаны иметь хорошее качество товаров, без множества скандальных ситуаций, так как находятся на международном уровне. К сожалению, ТНК имеют и слабые стороны, одной из которых является невозможность быстрого изменения производственных и маркетинговых планов, ведь, чем выше уровень в экономике корпораций, тем меньше скорость принятия каких-либо решений, которые зависят уже от большего количества людей руководящих должностей. Естественно, в данном типе компаний будут высокие издержки производства, которые влияют на прибыль. И немаловажным недостатком является монополизация, так как часто на продукцию устанавливают большие монополистические цены, и компании в странах базирования устанавливают свои правила, не всегда выгодные для принимающих стран. Для любых типов компаний существуют возможности и угрозы на рынке. Одна из главных возможностей для ТНК – доступ на новые рынки сбыта, так как одной из задач и является расположений филиалов в различных странах. Также за счет этого растет прибыль корпораций. Существует отличная возможность улучшать

квалификацию рабочего персонала, так как ТНК позиционируют свою работу с «высокой буквы», и сотрудники, работающие у них, обязаны соответствовать уровню компаний, что может привлечь поток людей работать у них. Однако, несмотря на все возможности ТНК в работе, есть и угрозы, предстоящие им на рынках. Естественно, это новые конкуренты, которые всегда представляют опасность. Также важной проблемой есть нестабильность валютных курсов, ведь деятельность ТНК проводится во многих странах, где отличается курс валют, и тем более, на который они не способны повлиять. И, конечно, чем больше развивается и растет компания, которая задействует многочисленные площадки продаж, тем теснее связывается с проблемой высокой стоимости лицензий на работу и продукцию.

Любой SWOT-анализ помогает использовать сильные стороны для устранения угроз рассматриваемого объекта. Таким образом, ТНК может улучшать качество их товара, чтобы заслужить доверие на рынке, и тем самым уменьшать давление конкурентов, ведь потребитель, уверенный в их продукте, всегда будет отдавать предпочтение именно им. Также использовав сильную сторону в качестве узнаваемости бренда, можно задействовать множество маркетинговых стратегий, которые могут поднимать уровень продаж. Таким образом, мы видим, что деятельность ТНК перспективна и важна в экономической сфере, и корпорациям данного уровня следует вести свою работу грамотно и аккуратно.

Список использованных источников

1. Wikipedia. Транснациональная компания [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://ru.wikipedia.org/wiki/> - свободный. Язык рус.

*Научный руководитель: Э.Н. Лимонова, кандидат
экономических наук, доцент*

О. Шрам
Университет имени Альфреда Нобеля, г. Днепр

МОНОПОЛИЯ И МОНОПСОНИЯ: СХОДСТВА И РАЗЛИЧИЯ

Монополия – ситуация на рынке, когда существует только один продавец товаров, услуг или ресурсов и множество покупателей. Достаточно распространенная ситуация в современном мире. Она имеет такие основные черты:

- Вся отрасль представлена одной компанией (или же если доля компания занимает более чем 35% рынка);
- Монополистическая компания влияет на количество своего товара на рынке, изменяя, таким образом, его стоимость;
- Производители, которые продают аналогичные товары, могут сталкиваться с трудностями, которые представлены в юридических, технических или экономических формах;
- Как правило, из-за отсутствия конкуренции отсутствует и реклама;
- Покупатель вынужден или приобретать товар у этой компании, или же вовсе обходиться без него [1].

Существует много причин возникновения монополии. Как известно, цель любого предприятия – получение наибольшей прибыли, на основе этого компания может стремительно развиваться и пытаться увеличить разницу между доходом и расходом за счет монополизации рынка. Также предприятие может попросту слиться с другим или же поглотить его (в таком случае монополия возникнет быстрее, если ранее ситуация была олигополистическая). Очень важным фактором возникновения монополии является политика протекционизма, защищающая отечественных производителей от иностранных конкурентов [1].

В отличие от монополии, монополия это же, напротив, ситуация на рынке товаров, услуг и ресурсов, когда существует большое количество продавцов и только один покупатель, то есть монополия с его стороны. Примером монополии является рынок труда, на котором существует только одно предприятие, выступающее в роли покупателя рабочей силы. Рассмотрим главные условия возникновения такого явления:

- Если населенный пункт был построен вокруг одного предприятия (например, военная или угольная промышленность). В таком случае как раз и будет соблюдаться условие примера, который представлен выше в определении монополии;
- Если на рынке взаимодействует большое количество специалистов (при условии отсутствия профсоюза) и единственная компания-наниматель;
- Когда, например, рабочие имеют узконаправленную специализацию из-за географических или социальных особенностей [2].

Сравнивая последствия двух вышеупомянутых ситуаций на рынке можно сделать вывод, что при монополистической ситуации возможна

настолько высокая цена на продукты, услуги или ресурсы, что они станут просто недостижимы для потребителя (ему придется делать выбор или приобретать, или вовсе обходиться без этого). Например, если производство электроэнергии является чистой монополией. Электричество – продукт (ресурс), без которого в современном мире никто не сможет обойтись, и потребителю придется покупать его при любой цене. Для того чтобы избежать таких ситуаций существуют антимонопольные законы, которые применяются в большинстве стран мира. Чтобы рассмотреть последствия монополии рассмотрим пример: рынок труда в моногороде (допустим, что там существует только одно крупное предприятие), оно является основным покупателем рабочей силы, продавцов этой же рабочей силы – множество. Учитывая отсутствие профсоюза, предприятие-монополист устанавливает заработную плату на свое усмотрение, а рабочие, как и в случае, который описан выше, вынуждены или согласиться на такие условия и продавать свой труд по такой цене, или же вовсе оставаться без работы. Монополию, в отличие от монополии, может ограничить создание профсоюза, который будет иметь возможность выдвигать свои требования к заработной плате и защищать права рабочих в целом. Таким образом, возникает двусторонняя монополия. В данной ситуации предприятие и профсоюз будут нуждаться друг в друге, вследствие чего будут вынуждены пойти на уступки. Наиболее известным разрешением такой ситуации с оплатой труда является равновесие Нэша, согласно которому ни одна из сторон не окажется в выигрыше, пока другая не изменит свою стратегию [3].

Список используемых источников

1. Термины. Монополия [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.audit-it.ru/terms/agreements/monopoliya.html> – свободный. Язык рус.

2. Признаки монополии [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://ekonomika-student.com/priznaki-monopsonii.html> – свободный. Язык рус.

3. Монополия в экономике – что это такое? Рынок монополии [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.anews.com/p/118004378-monopsoniya-v-ehkonomike-cto-eh-to-takoe-rynok-monopsonii-primery/> – свободный. Язык рус.

Научный руководитель: А.А. Задоя, кандидат экономических наук, доцент

PUBLIC RELATIONS AS A MECHANISM OF MANIPULATION

PR can be considered as one of the most versatile inventions in social sciences. While the idea of using communications to maintain a good reputation can be found in ancient treatises of great Greek philosophers like Plato and Aristotle, it is regarded as a relatively new subject. Public relations is not a very easy concept to define. PRSA (Public Relations Society of America) describes PR as a tool that helps organizations and its public adapt mutually to each other, strategic communication process that is used to build beneficial relationship with the public. But are these processes always mutually beneficial for both sides? In our age of information overload, we should be seeking to find an answer to this controversial question.

The origin of modern PR is debatable. Some historians consider Ivy Lee, an American publicity expert, as a founder of public relations. Others think that Edward Bernays, the nephew of Sigmund Freud who he was heavily influenced by, is ‘the father of modern PR’. Both men have made a great contribution to the development of the theory of PR. Ivy Lee, who is also known for working in Standard Oil, was responsible for improvement of public image of the Rockefeller family and introduced the term public relations. Edward Bernays on the other hand, is famous for his several books on PR like “Crystallizing Public Opinion” or “The Engineering of Consent”. According to Edward Bernays, PR can be described as a “social science that manages and manipulates opinion of the public by the use of sociology, mass psychology and other similar sciences.” Although the situation has changed dramatically, as a result of PR being used frequently to cover some incidents or sway public opinion, people still associate it with public manipulation and propaganda. One of the best examples of such displays is the establishment of the US propaganda agency, the Committee on Public Information, during The First World War. It produced a revolutionary change in public attitude toward US participation in World War One. To get into perspective, when Woodrow Wilson became the president in 1916, his supporters were campaigning on the slogan, “He Kept Us Out of War”, the nation’s attitude towards the war was apathetic at best. Yet, in a short time, with the help of CPI, the nation appeared to be enthusiastically convinced that America had to join the war.

Significant changes have occurred in the PR industry throughout the years. What has been used to persuade the public is now strongly connected to marketing. The invention of the World Wide Web has also had a very big impact on the development of public relations. The easy access to people around the world and the rise of the corporations has changed the way people use PR. There is a fine line between persuasion and manipulation (Denise Herd 2017). However, what has happened is that the line has been masterfully erased. Many methods now are used to shape our perception of reality. Companies want to make a profit of their products; governments want you to be a good citizen of your country. Creating diversion helps, while important information is missed amongst other useless topics that attract our attention and influence us not on the rational, but emotional level. Emotions affect our perception of the world and lead to the distortion of reality. This way it is much easier for non-validated information to slip between our barriers of critical and analytical thinking. Companies try to make us want something that we do not need, and they succeed in it. Spreading unrealistic and superficial lifestyles, influencing us by a ridiculous number of commercials that are being put everywhere. Placing products in movies, creating fashion trends and using celebrities in advertisements, are just a couple of examples from a wide variety of methods that organizations use to manipulate our desires. Businesses use manipulating tactics to show that they are better than their competitors, while governments might use them to cover-up some dangerous events, like in 1986 when a reactor at Chernobyl nuclear plant exploded. This resulted in spreading radioactive clouds all over Europe. The scope of the catastrophe was lowered to maintain the illusion that the disaster was under control. The Communist propaganda machine eliminated all the data about agricultural losses. The government was in denial of the catastrophe and its consequences. The effects of this disaster are prominent to this day.

Can the same set of tools that is used for damaging behaviors and choices, be effectively used towards influencing individuals to healthy choices? Definitely, PR is a powerful tool that can educate, engage and motivate people. Some argue that “ethical public relations” is an oxymoron because of its strong connection to manipulation and propaganda (Bowen, 2007). But we should understand that PR is just a tool that helps us shape relations with the public, and the potential outcome is dependent on what kind of results we want to achieve.

References

1. YOakleyPR. (2013). Is Public Relations a Mechanism of Manipulation? - YOakleyPR. [online] Available at:

<http://yoakleypr.com/wp/public-relations/public-relations-a-mechanism-of-manipulation/#.Xl6hr6gzaHs> [Accessed 1 Mar. 2020].

2. Ipr.org.uk. (2020). Public Relations Through Time. [online] Available at: <http://www.ipr.org.uk/public-relations-through-time.html> [Accessed 2 Mar. 2020].

3. Triplepundit.com. (2011). PR: Evil Tool of Manipulation or Powerful Ally in Greening The World?. [online] Available at: <http://www.triplepundit.com/story/2011/pr-evil-tool-manipulation-or-powerful-ally-greening-world/74551> [Accessed 2 Mar. 2020].

4. Documents.uow.edu.au. (2004). Media Manipulation and Public Relations. [online] Available at: <https://documents.uow.edu.au/~/sharonb/mediachap.html> [Accessed 28 Feb. 2020].

5. The Conversation. (2015). The manipulation of the American mind: Edward Bernays and the birth of public relations. [online] Available at: <https://theconversation.com/the-manipulation-of-the-american-mind-edward-bernays-and-the-birth-of-public-relations-44393> [Accessed 2 Mar. 2020].

6. Bowen, S. (2007). Ethics and Public Relations | Institute for Public Relations. [online] Institute for Public Relations. Available at: <https://instituteforpr.org/ethics-and-public-relations/> [Accessed 3 Mar. 2020].

*Scientific supervision: by R.M. Kliuchnyk, Associate Professor
Language supervisor: S.I. Medynska, Senior Lecturer*

Наукове видання

XXVIII Міжнародна науково-практична конференція
молодих вчених і студентів

**ЄВРОІНТЕГРАЦІЙНИЙ ВИБІР УКРАЇНИ
ТА ПРОБЛЕМИ МАКРОЕКОНОМІКИ**

Тези доповідей

17 квітня 2020 р.

(українською, російською, польською та англійською мовами)

Електронне видання

ВНЗ «Університет імені Альфреда Нобеля».
49000, м. Дніпро, вул. Січеславська Набережна, 18.
Тел. (056) 720-71-54, e-mail: rio@duan.edu.ua
Свідоцтво ДК № 5309 від 20.03.2017 р.