

ПРИДНІПРОВСЬКА ДЕРЖАВНА АКАДЕМІЯ БУДІВНИЦТВА ТА
АРХІТЕКТУРИ

КАФЕДРА МІЖНАРОДНОЇ ЕКОНОМІКИ
ТА ПУБЛІЧНОГО УПРАВЛІННЯ І АДМІНІСТРУВАННЯ

ЗБІРНИК ТЕЗ

НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ КОНФЕРЕНЦІЇ
СТУДЕНТІВ ТА МОЛОДИХ НАУКОВЦІВ

Сучасні виклики розвитку економіки, бізнесу та публічного управління і адміністрування

15 грудня 2020 р.



Дніпро
ПДАБА
2020

Організаційний комітет

Орловська Ю. В. – зав. каф. МЕРУА, д.е.н., проф., голова оргкомітету

Вечеров В. Т. – зав. каф. МУПіЛ, д.т.н., проф, член оргкомітету

Фісуненко П. А. – декан економічного факультету, к.е.н., доц., член оргкомітету

Чимшит С. І. – зав. каф. ФОМ, д.е.н., проф., член оргкомітету

Поповиченко І. В. – зав. каф. ЕП, д.е.н., проф., член оргкомітету

Вертелецька О. М. – старший викладач каф. МЕРУА, секретар оргкомітету

Дригола К. В. – асистент каф. МЕРУА, секретар оргкомітету

Сучасні виклики розвитку економіки, бізнесу та публічного управління і адміністрування: Збірник тез науково-практичної конференції студентів та молодих науковців, 15 грудня 2020 р. / Відп. за вип. Ю. В. Орловська. – Дніпро: ПДАБА, 2020. – 92с.

Збірник містить матеріали науково-практичної конференції студентів та молодих науковців, проведеної у Придніпровській державній академії будівництва та архітектури на базі кафедри міжнародної економіки та публічного управління і адміністрування 15 грудня 2020 року. У тезах висвітлено результати досліджень щодо викликів глобалізації і зміни парадигми економічного розвитку, регіональних аспектів економічного розвитку та публічного управління й адміністрування. Матеріали конференції можуть бути рекомендовані для студентів, аспірантів, науковців, викладачів, представників органів державного управління та місцевого самоврядування.

ЗМІСТ

СЕКЦІЯ 1. ПЕРСПЕКТИВИ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОГО БІЗНЕСУ

| | |
|---|---|
| <i>Котенко А.В. (науковий керівник: Котуранова Т.В.) РОЛЬ ІННОВАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ ПРИ ВИРОБНИЦТВІ КЕРАМІЧНИХ ВИРОБІВ В УКРАЇНІ.....</i> | 6 |
| <i>Орловська Ю.В. (науковий керівник: Воловик І.А.) РОЛЬ КОНСУЛЬТАЦІЙНИХ ПОСЛУГ В РОЗВИТКУ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОГО БІЗНЕСУ.....</i> | 9 |

СЕКЦІЯ 2. ВИКЛИКИ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ ТА СУЧАСНИЙ МІЖНАРОДНИЙ БІЗНЕС

| | |
|--|----|
| <i>Арініна А.Д., Троян В.О. (науковий керівник: Вертелецька О.М.) СУТНІСТЬ ЕКСПОРТНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА.....</i> | 14 |
| <i>Бєбешко М.М. (науковий керівник: Варламова О.А.) СОТ СЬОГОДНІ: ПЕРСПЕКТИВИ, ПРОБЛЕМИ, ДОСВІД ПОКОЛІНЬ.....</i> | 17 |
| <i>Дітковський Д.Є. (науковий керівник: Дригола К.В.) СТРАТЕГІЇ ПІДВИЩЕННЯ МІЖНАРОДНОЇ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ.....</i> | 21 |
| <i>Зюзя А.О. (науковий керівник: Фісуненко П.А.) ІНТЕЛЕКТУАЛЬНЕ ПІДПРИЄМНИЦТВО В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ.....</i> | 24 |
| <i>Козорог Д.О. (науковий керівник: Нямецук Г.В.) ЗНАЧЕННЯ СТРАТЕГІЧНОГО ПЛАНУВАННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ДЛЯ ФІРМ.....</i> | 26 |
| <i>Лапко Є.Р. (науковий керівник: Кахович О.О.) ОРГАНІЗАЦІЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ НА ПІДПРИЄМСТВІ.....</i> | 29 |
| <i>Погорілий О.Ю. (науковий керівник: Варламова О.А.) ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ МЕТАЛУРГІЙНОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ.....</i> | 32 |
| <i>Савранський Я. І. (науковий керівник: Дригола К.В.) РОЛЬ ЛОГІСТИЧНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ В ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ.....</i> | 34 |
| <i>Федоренко О.С. (науковий керівник: Варламова О.А.) ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ЗАЛУЧЕННЯ ПРЯМИХ ІНОЗЕМНИХ ІНВЕСТИЦІЙ НА РІВНІ ПІДПРИЄМСТВ.....</i> | 37 |

СЕКЦІЯ 3. РЕГІОНАЛЬНІ АСПЕКТИ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ ТА ПУБЛІЧНОГО УПРАВЛІННЯ І АДМІНІСТРУВАННЯ

| | |
|---|----|
| <i>Лешик Е.С. (науковий керівник: Мащенко С.О.) РЕГІОНАЛЬНІ АСПЕКТИ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ ТА ДЕРЖАВНОГО УПРАВЛІННЯ.....</i> | 40 |
|---|----|

| | |
|---|----|
| <i>Музика О.А. (науковий керівник: Гончарова К.В., Варламова О.А.)</i> ПЕРСПЕКТИВИ ЗАЛУЧЕННЯ ПРЯМИХ ІНОЗЕМНИХ ІНВЕСТИЦІЙ В ДНІПРОПЕТРОВСЬКИЙ РЕГІОН..... | 43 |
|---|----|

СЕКЦІЯ 4. СУЧАСНІ ВИКЛИКИ РОЗВИТКУ ПУБЛІЧНОГО УПРАВЛІННЯ ТА АДМІНІСТРУВАННЯ

| | |
|--|----|
| <i>Брусенцова А.Е. (науковий керівник: Орловська Ю.В.)</i> АДМІНІСТРАТИВНО-ТЕРИТОРІАЛЬНІ РЕФОРМИ В ПОЛЬЩІ ТА УКРАЇНІ: ПОРІВНЯННЯ ОСНОВНИХ ХАРАКТЕРИСТИК..... | 48 |
| <i>Кірюхін Р.О. (науковий керівник: Орловська Ю.В.)</i> ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ БЮДЖЕТУ В УМОВАХ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ ВЛАДИ В УКРАЇНІ | 52 |
| <i>Ставицька Ю.С. (науковий керівник: Орловська Ю.В.)</i> РЕФОРМУВАННЯ ПУБЛІЧНОГО УПРАВЛІННЯ НА РЕГІОНАЛЬНОМУ РІВНІ У ФРАНЦІЇ: УРОКИ ДЛЯ УКРАЇНИ | 56 |

СЕКЦІЯ 5. АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ МІЖНАРОДНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН ЯК СЕРЕДОВИЩА РОЗВИТКУ БІЗНЕСУ, НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ ТА ДЕРЖАВНОГО УПРАВЛІННЯ

| | |
|---|----|
| <i>Бойко В.О., Камілжанов Ю. (науковий керівник: Вертелецька О.М.)</i> КРЕДИТ У МІЖНАРОДНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИНАХ..... | 61 |
| <i>Грушник Ю.Е., (науковий керівник: Гончарова К.В.)</i> СУТНІСТЬ ТА НЕОБХІДНІСТЬ РОЗВИТКУ МІЖНАРОДНОЇ ТОРГІВЛІ ТОВАРАМИ І ЇЇ РОЛЬ У СИСТЕМІ МІЖНАРОДНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН..... | 64 |
| <i>Деміденко А.О. (науковий керівник: Мащенко С.О.)</i> МЕТОДОЛОГІЯ ОЦІНКИ МІЖНАРОДНИХ МІГРАЦІЙНИХ ПОТОКІВ ТА ЇХНЬОГО ВПЛИВУ НА ЕКОНОМІЧНЕ ЗРОСТАННЯ КРАЇН..... | 68 |
| <i>Капітан А.Ю. (науковий керівник: Мащенко С.О.)</i> ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ КРАЇН В УМОВАХ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ | 72 |
| <i>Матета Б.В. (науковий керівник: Кахович О.О.)</i> РОЗВИТОК МІГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ..... | 75 |
| <i>Рибакова Н.В. (науковий керівник: Кахович О.О.)</i> АНАЛІЗ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ АКТИВНОСТІ В СЕКТОРІ ВДЕ РІЗНИХ РЕГІОНІВ СВІТУ..... | 78 |
| <i>Чумаченко О.А. (науковий керівник: Чала В.С.)</i> ПОТЕНЦІЙНІ МОЖЛИВОСТІ ДОБУВНОЇ ГАЛУЗІ НА МІЖНАРОДНОМУ РИНКУ... | 82 |

СЕКЦІЯ 6. СУЧАСНІ ВИКЛИКИ РОЗВИТКУ БІЗНЕСУ ФІНАНСОВОГО СЕКТОРУ ЕКОНОМІКИ

| | |
|--|----|
| <i>Филинюк Б.Ю. (науковий керівник: Квактун О.О.) ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ІНОЗЕМНИХ СТРАХОВИХ КОМПАНІЙ В УКРАЇНІ.....</i> | 85 |
| <i>Фурман І.О. (науковий керівник: Кахович О.О.) СИСТЕМА УПРАВЛІННЯ ДІЯЛЬНІСТЮ БАНКОВОЇ УСТАНОВИ НА ПРИКЛАДІ ПРИВАТБАНКУ</i> | 89 |

Секція 1. Перспективи інноваційного розвитку конкурентоспроможного бізнесу

Науковий керівник: **Котуранова Т.В.**
Котенко А.В.

здобувач вищої освіти ступеня магістра
зі спеціальності «Менеджмент»

*Придніпровська державна академія будівництва та архітектури
м. Дніпро, Україна*

РОЛЬ ІННОВАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ ПРИ ВИРОБНИЦТВІ КЕРАМІЧНИХ ВИРОБІВ В УКРАЇНІ

Інновації стали центральним питанням для всіх галузей економіки провідних країн світу, завдяки їхньому внеску в підвищення рівня національного економічного зростання, конкурентоспроможності та більш високого добробуту населення в цілому [1].

Інновації можуть стати ключовим джерелом конкурентної переваги і для будівельних компаній, пропонуючи засоби, за допомогою яких фірма може досягти задоволення запитів клієнта в конкретному проекті або ж своїх власних цілей по ряду проектів [2].

Будівельна індустрія є прикладом сектору економіки, в якому традиційні заходи не відображають ступінь інноваційної активності. Нажаль, будівництво відноситься до числа менш інноваційних секторів. Проте, на ринку з'являються все нові розробки, технології або матеріали, які можуть мати значний вплив на рівень добробуту організацій даного сектора. Велика частина інновацій даної сфери залишається прихованою, так як вони розробляються на рівні проектів приватних організацій, які прагнуть до збереження індивідуальності в рамках відкритої конкуренції.

Інноваційні технології - процес перетворення наукових знань в інновацію. Головна його риса - обов'язкове завершення інновацій, отримання результату, придатного для практичної реалізації [3; 4].

Ринок керамічних виробів в Україні є досить перспективним, але він значною мірою залежить від обсягів житлового будівництва у країні, платоспроможності населення.

В Україні є потенціал щодо розвитку інноваційних технологій в галузі керамічних виробів. Наприклад, значна кількість керамічної плитки на ринку України – вітчизняного виробництва, що свідчить про перспективність цього субринку будівельних товарів. Головною

причинною є те, що ціна української плитки нижча, а якість висока, оскільки в Україні є своя сировина. Також, українські дизайнери постійно працюють над сучасним стилем та модним дизайном керамічних виробів. Сьогоднішній дизайн висловлює модерністські стилістики - мінімалізм, пуризм, хайтек, індастріал - будучи, з одного боку, квінтесенцією історичної новизни, втіленням ідей простоти і демократичності, а з іншого - залишаються при цьому досить екстравагантними й естетськими.

Керамічна плитка практично незамінна в дизайні інтер'єру. Вона довговічна, міцна і може використовуватися в будь яких дизайнерських рішеннях. Оскільки будинок є відмінним засобом, щоб показати індивідуальність і стиль власника, дуже важливо його правильно прикрасити. Тому саме інноваційна плитка, для багатьох буде відкриттям і дозволить обрати ексклюзивні варіанти для оформлення будівель з використанням передових технологій в цій галузі.

Головною тенденцією ринку є інтенсивне “вимивання” імпортової продукції є світова фінансова криза, що спричинила девальвацію валюти. Вона зіграла на руку вітчизняній індустрії — зробила вартість імпортової плитки недоступною для українського споживача. Відповідно, потреби покрили вітчизняні виробники, потужності яких щороку інтенсивне зростали. Тим паче що за якістю вітчизняний керамічний товар не поступається європейським аналогам.

Розглянемо аналіз ринку кераміки в Україні за перше півріччя 2020 року. Відомо, що імпорт продукції склав 26%, решта 74% – це українське виробництво, яке розподілене наступним чином: «АТЕМ» – 21%, «Golden Tile» – 20%, «Cersanit» – 15%, «Епіцентр» – 8%, «Інтеркерама» – 7%, «Zeus Ceramica» – 3% [25].

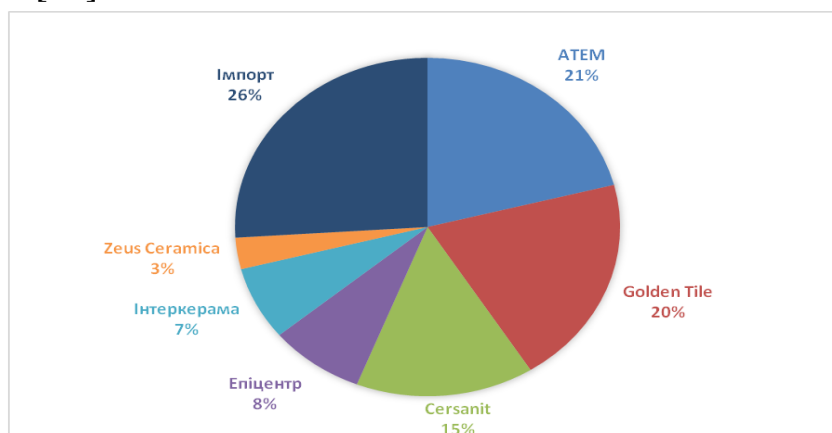


Рис. 1 Ринок кераміки в Україні за перше півріччя 2020 року

Джерело: [5]

Конкурентні переваги української керамічної плитки перед іншими полягають в тому, що українська плитка дешевше зарубіжної, але при цьому вона дуже якісна. Україна володіє величезним скарбом – запасами білих глин, які цінуються у всьому світі та використанням сучасних технологій.

Так, сьогодні важко знайти галузь, яка б не переживала важкі часи, зумовлені складною ситуацією у країні, а саме з пандемією корона вірусної хвороби COVID-19. Проте експерти упевнено прогнозують благополучне майбутнє ринку будівельних матеріалів, який розвиватиметься найближчими роками, незважаючи на кризу, а отже, ця ситуація позначиться і на ринку керамічної плитки.

Тому для успішного інноваційного розвитку керамічних виробів в Україні потрібне: державна підтримка, зниження податків для підприємств, які займаються інноваційними технологіями, повне безвідсоткове кредитування (на умовах інфляційної індексації) пріоритетних інноваційних проектів за рахунок коштів Державного бюджету України, можливість отримати змішане фінансування за рахунок як грантових, так і власних коштів, відкриті конкурси новітніх технологій і технологій майбутнього вітчизняних виробників.

Таким чином, можна зробити висновок, що при прийнятті хоча б декількох вищенаведених пропозицій українських виробників чекають великі перспективи в розвитку керамічних матеріалів. А українські компанії з виробництва керамічних виробів стануть більш конкурентоспроможними та вийдуть на новий рівень розвитку.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Гринев В.Ф. Инновационный менеджмент. – К.: МАУП, 2018. – 148 с.
2. Михайлова Л.І. Інноваційний менеджмент: Навчальний посібник. – К.: Центр учбової літератури, 2017. – 248 с.
3. Стадник В.В., Йохна М.А. Інноваційний менеджмент: Навчальний посібник. – К.: Академвидав, 2019. – 464 с.
4. Ткачева Н. Н., Чернов С. А. Проблемы развития инновационной сферы в Украине // Менеджер. — 2018. — № 3, — С. 66 - 71 .
5. Агромат об'єднує лідерів керамічної галузі [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ceramic.com.ua/agromat-unites-leaders-ceramic/> (дата звернення: 23.11.20)

Науковий керівник: **Воловик І.А.**
Орловська Ю.В.

здобувач вищої освіти ступеня магістра
зі спеціальності «Менеджмент»
спеціалізація ОП: «Управлінський консалтинг»
Дніпровський державний аграрно-економічний університет
м. Дніпро, Україна

РОЛЬ КОНСУЛЬТАЦІЙНИХ ПОСЛУГ В РОЗВИТКУ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОГО БІЗНЕСУ

Через невідмінно зростаючу швидкість настання змін у навколишньому середовищі та збільшення невизначеності зовнішніх впливів керівникам сучасного бізнесу стає дедалі складніше генерувати та приймати системно обґрунтовані управлінські рішення. Відповідно вони все більш схильні залучати до процесу управління розвитком бізнесу професійних консультантів. Діяльність цих консультантів – консалтингова діяльність – включає аналіз, обґрунтування перспектив розвитку і використання науково-технічних та організаційно-економічних інновацій з урахуванням відповідної сфери і проблем клієнта, забезпечує розкриття та використання наявних знань у клієнтській організації, сприяє прискоренню впровадження наукових ідей і передового досвіду та нарощенню інтелектуального потенціалу компанії, підвищує її конкурентоздатність.

На думку вітчизняних вчених [1], характерний для сьогодення стрімкий розвиток ринку консалтингових послуг, удосконалення методології та технологізації консалтингу, розвиток стандартизації якості послуг і зростання матеріально-технічної оснащеності роботи консультантів перетворюють консалтинг на індустрію світового масштабу. Потенційними споживачами консалтингових послуг виступають будь-які організації, що стикаються з управлінськими проблемами, а продуцентами консалтингового продукту, що визначають пропозицію на консалтинговому ринку, є консалтингові фірми, продуктом виробничої діяльності яких є консультаційні послуги. Слід зазначити, що в сучасних умовах попит на консалтингові послуги зростає, що обумовлено невизначеністю умов та багатосценарністю розвитку бізнесу та необхідністю підвищення ефективності й конкурентоспроможності його роботи.

Результатом роботи консультантів стає індивідуальна програма розвитку або вирішення проблем організації-клієнта. Такий підхід для

бізнесу, що прагне бути конкурентоспроможним, є більш раціональним. Консультанти-практики володіють практичним досвідом і теоретичними знаннями; вони здатні знайти швидкий спосіб вирішення поставленого завдання, виробити стратегію, визначити витрати. А якщо виникне необхідність у навчанні персоналу підприємства, то на це буде витрачено обмаль часу і незначно вплине на якість виконання співробітниками своїх основних функцій.

Тому консультаційні послуги переважно надаються спеціалізованими консалтинговими фірмами виробникам, продавцям, покупцям і включають вирішення питань у сфері економіки, фінансів, права, зовнішньоекономічних зв'язків тощо. Консалтингові фірми проводять маркетингові дослідження, супроводжують процеси злиття і поглинання, проводять роботу з оптимізації управління персоналом в компанії та надають інші послуги.

Послуги, які надають консалтингові компанії, класифікуються в різний спосіб. У Європейському довіднику-покажчику консультантів з управління міститься наступна класифікація: загальний менеджмент; адміністрування та документообіг, фінансовий менеджмент, управління персоналом, маркетинг, виробничий менеджмент, ІТ-сфера, спеціалізований консалтинг (інформаційний, інженерний, юридичний, екологічний тощо) [2].

Виокремлення дефініції «консалтингові послуги» в окрему категорію дає змогу окреслювати предметну специфіку діяльності консультаційної фірми, що займається наданням відповідних послуг та окреслює дане поняття як інтелектуальний продукт, що залишається у володінні клієнта після завершення консультування [3].

Існує два підходи до визначення консалтингових послуг: широкий і вузький. Згідно широкому функціональному підходу, консалтинг розуміється як сукупність практичних порад і допомоги. Представниками широкого підходу фахівці вважають Ф. Стееле і П. Блока [4]. Так, Ф. Стееле визначає консалтинг як будь-яку форму надання допомоги, процесу або структури завдання або комплексу завдань, щодо яких консультант сам не відповідає за виконання завдання, але допомагає тим, хто несе за нього відповідальність.

В рамках вузького професійного підходу консалтинг розглядається як професійна служба. Представниками даного підходу вважаються Л. Грейнер і Р. Метцгер [5]. Вони характеризують управлінське консультування як консультативну службу, що працює в рамках контракту

і надає послуги організаціям за допомогою кваліфікованих фахівців, які виявляють управлінські проблеми бізнесу клієнта, аналізують його діяльність, надають рекомендації щодо вирішення існуючих проблем, а при необхідності сприяють їх виконанню.

Особлива роль та ефективність сучасного консультування бізнесу підтверджується постійним попитом на відповідні послуги, який постійно зростає. Так, світовий ринок управлінських консультаційних послуг представлений в наступній сегментації: 50 найбільших консалтингових організацій обслуговують 67% всього світового ринку, 180 середніх фірм – 24%, 1500 дрібних фірм – 9%. Великі фірми мають від 300 до 30 000 професійних співробітників. Річний дохід фірм сягає від 68 млн. до 3 млрд. дол. У середніх фірмах чисельність варіюється від 100 до 300 співробітників з річним доходом майже 20 млн. дол. У дрібних фірмах в середньому працює не більше 4 консультантів, дохід таких організацій не перевищує 0,5 млн. доларів на рік [6].

Результати досліджень свідчать про те, що сектор консалтингових послуг розвивається випереджаючими темпами у порівнянні з іншими галузями світової економіки. Особливо значний розвиток ринку консалтингових послуг відбувається в країнах Центральної та Східної Європи, СНД, Азії, Індії і Китаї. За відомостями ГЕАСО, східноєвропейським країнам понад 11% послуг надають грецькі консалтингові фірми, 10% – російські, по 5% – хорватські та словенські. В якості найбільш перспективного ринку, з точки зору обсягу попиту, розглядається Китай [7].

Відповідно до попиту на світовому ринку склалась доволі стала конфігурація учасників, що надають консалтингові послуги. Всю сукупність консалтингових компаній зазвичай поділяють на декілька основних груп [8]. До першої групи відносять компанії «великої четвірки»: Ernst & Young, Deloitte, KPMG, PwC, які були створені багато років тому. Головними напрямками їх діяльності є аудит і консалтинг. Стосовно консалтингу, ці компанії займаються практично всіма напрямками. Вони володіють значним авторитетом і найміцнішою репутацією в світі, а їхніми клієнтами є найбільші світові транснаціональні корпорації.

Другою групою консалтингових компаній є так звані «фабрики думки», які не просто надають консалтингові послуги, а пропонують незвичайний і нестандартний вихід із складної ситуації, пропонуючи креативні ідеї. Це компанії McKinsey, Boston Consulting Group, Bain & Co.

Вони формують, так звану, «велику трійку» консалтингових компаній, що спеціалізуються на стратегічному управлінні.

Наступна група компаній – це предметно-орієнтовані компанії, чия діяльність обмежується одним або кількома напрямками, наприклад, маркетинговими дослідженнями, підбором персоналу або складанням бізнес-планів. Чисельність таких компаній – найвища.

На ринку існують також невеликі консалтингові компанії, які складаються з одного або декількох фахівців, причому деякі з них поєднують цю роботу з викладанням в університетах. Іноді компанії звертаються до індивідуальних консультантів, які або мають свій бізнес, або ведуть наукову діяльність, ділячись досвідом з іншими компаніями в якості зовнішнього консультанта. Така практика, що зародилася в США, поширилася і в Європі, а останнім часом набирає обертів на Україні.

Необхідно враховувати також і те, що на ринку консалтингових послуг існують інтеграційні об'єднання. Крім них існують професійні асоціації консультантів і консалтингових агентств. Найстаршими з них є: АСМЕ, Міжнародна рада інститутів управлінського консультування і Європейська федерація асоціацій консультантів з питань управління.

В цілому слід зазначити, що суть та основна роль консалтингових послуг полягає в допомозі клієнту підвищувати ефективність своєї діяльності і створювати вартість як шляхом надання інформації та рекомендацій, так і надаючи свої послуги в досягненні поставлених цілей та відповідного зростання конкурентоспроможності бізнесу клієнта.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Консалтингове забезпечення управлінських економіко-екологічних рішень на регіональному рівні: монографія / За заг. ред. д.е.н., проф. А.І. Ковальова, Одеса: 2017. 190 с.
2. LexisNexis Predictions for the Consulting Industry in 2016 [Електронний ресурс] – Режим доступу: https://www.lexisnexis.nl/__data/assets/pdf_file/0005/256352/Consulting-Industry-Report.pdf. (дата звернення; 17.11.20)
3. Консультативні послуги як джерело інформації. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://helpiks.org/5-89119.html>. (дата звернення; 17.11.20)
4. Салтыков В.А. Совершенствование организации управленческого консалтинга: монография / В. А. Салтыков. – Саарбрюккен : LAP LAMBERT Academic Publishing, 2013 –108с.
5. Маринко Г. И. Управленческий консалтинг : учеб. пособие / Г. И. Маринко. – М. : ИНФРА-М, 2005 – 381 с.

6. Management consulting market size by sector from 2011 to 2020 (in billion U.S. dollars). [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://www.statista.com/statistics/466460/global-anagement-consulting-market-size-by-sector/> (дата звернення; 17.11.20)
7. Еволюція розвитку консалтингу за кордоном. Стан управлінського консалтингу в країнах з розвинутою ринковою економікою. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://studme.com.ua/13761025/menedzhmentevolyutsiya_razvitiya_konsaltinga_rubezhom_sostoyanie_upravlencheskogo_konsaltinga_stranah.htm (дата звернення; 17.11.20)
8. Жуков В.А. Современные тенденции развития рынка консалтинговых услуг / В.А. Жуков // Экономика: проблемы, решения и перспективы – 2017. - №11. – С.91-99.

Секція 2. Виклики глобалізації та сучасний міжнародний бізнес

Науковий керівник: **Вертелецька О.М.**

Арініна А.Д.

здобувач вищої освіти ступеня магістра
зі спеціальності «Міжнародні економічні відносини»

Троян В.О.

здобувач вищої освіти ступеня магістра
зі спеціальності «Міжнародні економічні відносини»

*Придніпровська державна академія будівництва та архітектури
м. Дніпро, Україна*

СУТНІСТЬ ЕКСПОРТНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

В умовах сучасних ринкових відносин експортна діяльність є беззаперечним фактором успішної діяльності того чи іншого підприємства. Експортна діяльність, зазначає Т. Бондарєва, є важливою і невід'ємною складовою господарської активності підприємства. Здійснення експортних операцій стає важливою передумовою для розширення ринків збуту, збільшення обсягів виробництва та підвищення якості продукції, що, в свою чергу, дозволяє також створити сприятливе підґрунтя для зміцнення конкурентних позицій підприємства на внутрішньому ринку [1].

Поширеним в наукових працях є паралельне вживання термінів «експортна діяльність» та «експорт». Експорт це продаж та вивіз товарів, технологій та послуг для реалізації їх на зовнішньому ринку [2].

К.Афанасьєв трактує експорт, як один з видів зовнішньоекономічної діяльності, за допомоги якого підприємства залучаються у міжнародний бізнес [3].

Важливий момент для розуміння сутності експорту, наголошує І.Русаков – оцінка його місця та ролі в економічній діяльності підприємства. В цілому автор стверджує, що експорт є окремим випадком збутової діяльності, та в той же час експорт характеризується низкою особливостей, які не притаманні збуту на внутрішньому ринку: - юридичні питання, пов'язані з експортною діяльністю, регулюються не тільки законодавством країни-експортера, але і законодавством країни-імпортера; - здійснення експортної діяльності практично завжди пов'язане з подоланням різного роду тарифних та нетарифних бар'єрів та обмежень, що існують на ринку країни-імпортера; - експортний ринок якісно

відрізняється від внутрішнього ринку умовами реалізації продукції, торговими звичаями, мовою та культурою потенційних споживачів, що спричиняє додаткові складності при здійсненні експортної діяльності [4].

Для того, щоб зрозуміти суть експортної діяльності підприємства, необхідно визначити, що ж змушує підприємства виходити на зарубіжні ринки, тобто які мотиви здійснення експортної діяльності.

Основними такими мотивами, на думку О.Кузьміна, є: - створення позитивного іміджу підприємства на вітчизняному ринку (стереотип «європейських стандартів»); - розширення ринків збуту з метою збільшення очікуваної норми доходу; - перерозподіл ринку, який змушує підприємство здійснювати пошук нових партнерів за межами локального ринку; - місткість ринку, яка не дозволяє реалізовувати усі вироблені активи; - ефективність ведення зовнішньоекономічної діяльності, а саме переорієнтація на експортну діяльність у зв'язку з більшою прибутковістю; - реструктуризація підприємства»[5]

Подібні твердження часто зустрічаються в працях як вітчизняних, так і зарубіжних дослідників.

Результати досліджень вчених А.Сільва та О.Афонсо (A.Silva, O.Afonso) доводять, що досвід, отриманий від експортної діяльності, допомагає підприємствам бути інноваційними та більш ефективними завдяки надходженню інформації від іноземних клієнтів, конкурентів та інших джерел, недоступних підприємствам не експортерам» [6].

Гессель та А. ван Стель (J.Hessels, A. van Stel), досліджуючи вплив експорту на розвиток підприємств, звертають увагу на те, що експортна діяльність може розглядатися не лише як інструмент збагачення, а й як процес отримання досвіду, знань та технологій. В зарубіжній літературі дане явище отримало назву «learning-by-exporting», тобто отримання досвіду від експортної діяльності [7].

Досвід, отриманий підприємствами від експортної діяльності може стимулювати їх досліджувати нові іноземні ринки та спонукати до використання інших форм діяльності, таких, як створення спільних підприємств, ліцензування та прямих іноземних інвестицій.

Цей ефект досягається, на думку вчених, необхідністю вирішення підприємствами експортерами різного роду проблем, таких, як приведення у відповідність до жорсткіших стандартів, задоволення потреб вимогливіших клієнтів. Виробництво продукції для експорту може вимагати нового, більш прогресивного та ефективного обладнання, що ставить нові завдання перед працівниками всіх рівнів. Експортні ринки,

зазвичай більш конкурентні, змушують експортерів дотримуватись сучасних вимог та випускати продукцію у відповідності з високими стандартами.

Експортна діяльність позитивно впливає на стан функціонування підприємств-експортерів, так само, як і твердження про те, що показники діяльності підприємств-експортерів є в цілому кращими за аналогічні показники підприємств неекспортерів.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Бондарева Т.І. Оцінка ефективності експортної діяльності підприємства/ Т.І.Бондарева, А.І. Осадчук // Економіка та управління підприємствами машинобудівної галузі: проблеми теорії та практики. – 2011. – №3.
2. Экономическая география. Словарь терминов. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://vocable.ru/dictionary/767/word/yeksport> (дата звернення: 23.11.20)
3. Афанасьев К.М. Економіко-математичне моделювання експортного потенціалу підприємства: автореф. дис. канд. екон. наук. 08.03.02./ Київс.держ.екон.ун-тет. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://economy-lib.com/ekonomiko-matematicheskoe-modelirovanie-eksportnogopotentsiala-predpriyatiya> (дата звернення: 23.11.20)
4. Русаков И.А. Формирование экспортного потенциала / И.А. Русаков // Вестник Саратов. гос. соц.-экон. ун-та. – Саратов. 2011. № 5.
5. Кузьмін О.Є. Організація експортної діяльності підприємства/ О.Є. Кузьмін, А.В. Демчук // Сучасні проблеми економіки і менеджменту : тези доповідей міжнародної науково-практичної конференції, Львів, 10–12 листопада 2011 року, присвяченої 45-річчю Інституту економіки і менеджменту та 20-річчю Інституту післядипломної освіти Національного університету "Львівська політехніка" / Національний університет "Львівська політехніка". – Львів : Видавництво Львівської політехніки, 2011.
6. Silva A. Learning-by-Exporting: What We Know and What We Would Like to Know / A.Silva, O.Afonso, A.Paula Africano / FEP Working Papers. – 2010. – 44 p. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.fep.up.pt/investigacao/workingpapers/10.03.01_wp364.pdf (дата звернення: 23.11.20)
7. Hessels J. Entrepreneurship, Export Orientation, and Economic Growth / J.Hessels, A. van Stel // Small Business Economics. – 2011. - №37(2).

Науковий керівник: **Варламова О.А.**
Бєбешко М.М.

здобувач вищої освіти ступеня магістра
зі спеціальності «Міжнародні економічні відносини»
Придніпровська державна академія будівництва та архітектури
м. Дніпро, Україна

ЕТАПИ ВИХОДУ ПІДПРИЄМСТВ НА МІЖНАРОДНИЙ РИНОК В УМОВАХ ГЛОБАЛЬНИХ ПЕРЕТВОРЕНЬ СУЧАСНОСТІ

Вихід підприємств та організацій на зарубіжні ринки як правило є довготривалим еволюційним процесом. Досвід показує, що поступове та систематичне набуття досвіду зовнішньоекономічної діяльності - ліпший, а в деяких випадках єдиний шлях до стабільності. Саме тому вивчення теоретичних підходів до виходу підприємств на зарубіжні ринки досить актуально в сучасних умовах господарювання [2].

Забезпечення зовнішньоекономічної діяльності організацій та підприємств включає в себе:

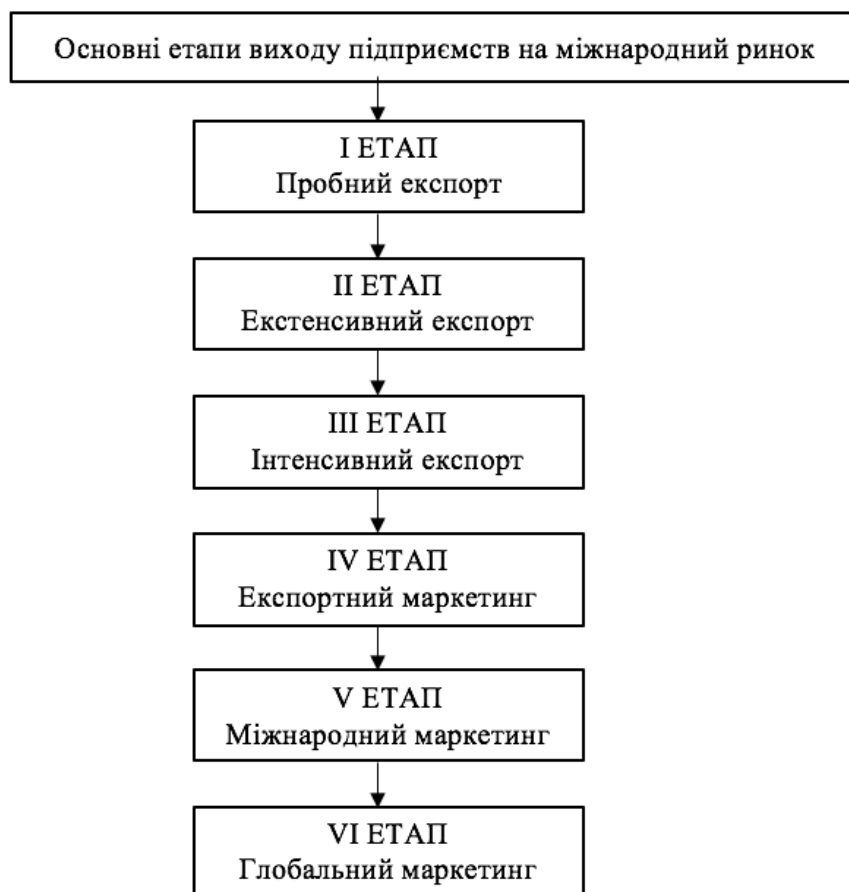
- вивчення особливостей зарубіжних ринків, їх динаміки, трендів і пріоритетів розвитку;
- виявлення основних гравців, які взаємодіють на цих ринках, та специфіки їх поведінки і мотивації;
- характеризування ключових й есенціальних параметрів глобального економічного середовища;
- розробку та імплементацію стратегії виходу і активності на потенційному зовнішньому ринку;
- виявлення проблем і особливостей зовнішньоекономічної діяльності на окремих закордонних ринках.

Для отримання доступу на закордонні ринки підприємство повинне пройти декілька етапів [1], кожен з яких має свої особливості (рис. 1).

1. Стадія пробного експорту визначається односторонніми спробами підприємства продати іноземному покупцеві стандартну національну продукцію. Компанія намагається повторити успішний продаж на окремому зарубіжному ринку та на інших ринках. Як підсумок - перспективні індивідуальні продажі без повторних замовлень, низька виручка при досить великих витратах.

2. Стадія екстенсивного експорту визначається охопленням невеликої кількості ринків без сегментування. Асортимент експорту представлений традиційним для цього підприємства набором товарів.

3. Стадія інтенсивного експорту характеризується лімітацією асортименту найбільш прибуткових товарів на кожному ринку з використанням різноманітних методик активного маркетингу. Значного розвитку отримує зовнішньоторговельна мережа експортера, зовнішньоекономічні зв'язки стають ефективними і щільнішими, але все ж залишаються частиною внутрішньоекономічних зв'язків.



*Рис. 1 Основні етапи виходу підприємств на міжнародний ринок
Джерело: побудовано автором за [1]*

4. Стадія експортного маркетингу характеризується більшою адаптацією продукції підприємства до вимог зовнішніх ринків. Компанія розвиває двосторонні господарські зв'язки з зовнішніми ринками, збираючи і обробляючи актуальну інформацію. Маркетингові комунікації відбуваються на міжнародному рівні.

5. Стадія міжнародного маркетингу - зовнішні ринки починають відігравати ключову роль у формуванні маркетингової стратегії компанії.

6. Стадія глобального маркетингу - компанія не орієнтується на внутрішні національні ринки, а дбає про задоволення потреб споживачів у всьому світі.

Одна з ключових стадій стратегічного планування виходу компанії на іноземний ринок – це процес вибору цільового ринку. До цього процесу варто підходити таким чином, щоб вибір ринків і планування виходу відбувались одночасно один з одним. Отже, мова йде не стільки про розробку послідовності стадій, скільки про формування концепції інтегрованого систематичного процесу відбору зовнішніх ринків і визначення стратегії виходу на них [3]. Цей процес має формуватись з наступних етапів:

- 1) розробка основних цілей розвитку підприємства;
- 2) формування портфельної стратегії;
- 3) розробка стратегії географічного розширення ринків збуту;
- 4) встановлення пріоритетності стратегії конкурентного методу діяльності;
- 5) вибір стратегії охоплення ринку;
- 6) формування стратегії щодо самопозиціонування;

Як згадувалося вище, паралельно з цими етапами відбувається прямий вибір ринків в наступній послідовності:

- 1) прийняття рішення про вибір зарубіжних ринків збуту;
- 2) оцінка регіональних ринків за обраними критеріями;
- 3) визначення цілей для кожного ринку;
- 4) рішення про стратегію виходу на зовнішні ринки;
- 5) адаптація міжнародної маркетингової стратегії до особливостей окремих національних ринків.

З точки зору економічної доцільності пропонованого багатоетапного процесу вибору ринку, він повинен мати структурованість таким чином, щоб неефективні ринки могли бути відхилені на першому етапі на основі попередньої інформації. З кожним наступним етапом потреба в інформації і вартість її отримання зростають, а кількість ринків, які чекають на розгляд, зменшується.

Основні стратегічні напрямки розвитку підприємства виконуються, наприклад, шляхом залучення в процес відповідних стратегічних ключових критеріїв. [4].

Перша стадія. Виходячи з виробничо-економічної доцільності отримання ринкової інформації, процес вибору країни починається з аналізу загальних обмежень з використанням критеріїв, які повинні бути достатньо суворими для попереднього вибору національних ринків. Такі обмеження можуть мати різний характер. На цій стадії варто досліджувати політичну та економічну ситуацію в країні, соціальні й культурні

особливості громадян, а також природно-географічні фактори і пов'язані з ними особливості.

Друга стадія. Критерії попереднього відбору повинні включати важливі фактори при оцінці міжнародних регіональних ринків, бути стратегічними за своїм характером, бути незалежними один від одного (що часто не відбувається на практиці) і ґрунтуватися на інформації, яку можна отримати відносно легко і без значних витрат [4].

На третій стадії необхідно врахувати вартість доставки, що дозволить побачити додаткові витрати, які несе компанія і покупець. Це необхідно для оцінки частки витрат на логістику в вартості товарів, що поставляються.

Четверта стадія. Оцінка цільових ринків за обраними критеріями. Найпростіший спосіб оцінити регіональні ринки - це бальна система. Цей метод визначає, по-перше, вагомість або важливість обраних критеріїв для прийняття рішення про сегментацію і, по-друге, оцінку ступеня вираженості цього критерію для конкретної країни (її можуть визначати особи, які безпосередньо працюють з цим національним ринком.). Добуток ваги критерію та його оцінки дає зважене значення цього критерію, а сума зважених значень - загальну оцінку міжнародного ринку [5].

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Дідківський М.І. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства: Навч. пос – К.: Знання, 2006. – 462 с.
2. Chandler, A.D. Strategy and Structure: A Chapter in the History of Industrial Enterprises [Text] / A.D. Chandler//Cambridge, Mass, MIT. Press, 1962.
3. Виханский О.С., Наумов А.И. Менеджмент: человек, стратегия, организация процесс: учебник. 2-е изд. — М.: "Фирма Гардарика", 1996. 416 с.
4. Стратегия бизнеса : Концепции и методы планир. : Учеб. пособие / В.С.Ефремов. - М. : Финпресс, 1998. - 191 с. : ил.; 26 см
5. Highlights of the 2015 Index of Economic Freedom : Promoting Economic Opportunity and Prosperity [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://irr.org.za/reports-and-publications/occasionalreports/files/index-of-economic-freedom-2015-highlights.pdf> (дата звернення: 02.12.20)

Науковий керівник: **Дригола К.В.**
Дітковський Д.Є.

здобувач вищої освіти ступеня магістра
зі спеціальності «Міжнародні економічні відносини»
Придніпровська державна академія будівництва та архітектури
м. Дніпро, Україна

СТРАТЕГІЇ ПІДВИЩЕННЯ МІЖНАРОДНОЇ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

З метою підвищення рівня міжнародної конкурентоспроможності кожне підприємство повинно в першу чергу проаналізувати фактори, які так чи інакше впливають на нього. Без знання факторів підприємство не зможе адекватно оцінити ситуацію стосовно положення конкурентів на ринку та укріпити свою конкурентну позицію. Окрему увагу необхідно приділити важливості проведення діагностики міжнародної конкурентоспроможності підприємства на основі такої методики розрахунку рівня конкурентоспроможності підприємства з можливістю її поділу на аналітичні та графічні елементи.

В умовах ринкової економіки на міжнародну конкурентоспроможність підприємства суттєво впливає ціноутворення, яке здійснюється в умовах конкурентного середовища між зовнішньоекономічними суб'єктами різних країн, динамічної рівноваги попиту, пропозиції та поведінки суб'єктів на ринку. В процесі підготовки компанії до виходу на міжнародні ринки найважливішими областями дослідження є вивчення потенційних споживачів продукції, конкурентного оточення, а також інших чинників, які здійснюють вплив на процес ведення зовнішньоекономічної діяльності.

На базі отриманої інформації проводиться формування відповідної стратегії, спрямованої на підвищення міжнародної конкурентоспроможності підприємства. Одним із найважливіших елементів конкурентоспроможності на міжнародному ринку є якість продукції та її технологічне обслуговування. Споживачі, незважаючи на високу ціну, віддають перевагу продукції кращої якості та з кращими споживчими властивостями. Технічне обслуговування теж має значний вплив на міжнародну конкурентоспроможність підприємства, тому що обслуговування експортованих товарів стає технічно складним. Вибір найбільш ефективної системи технічного обслуговування являє собою важливий елемент конкурентної боротьби підприємства.

Таблиця 1 – Етапи формування міжнародної стратегії конкурентоспроможності підприємства

| Етап | Назва етапу | Характеристика |
|-------------|--|---|
| I | Моніторинг середовища міжнародного ринку | Включає визначення цілей підприємства й умов їх досягнення за певний період часу, дослідження основних факторів зовнішнього ринку для визначення можливостей і загроз підприємства, інтенсивності конкуренції на зовнішньому ринку, визначення контрольних показників міжнародної конкурентоспроможності, рівня вхідного бар'єру на ринок |
| II | Діагностика зовнішнього і внутрішнього середовищ підприємства | Передбачає аналіз стану підприємства, динаміки його основних економічних показників, порівняння показників із запланованими, визначення причин відхилення від плану, визначення ефективності технологій, що використовуються, впізнавання бренду, державного регулювання, демографічних тенденцій, культурного середовища, визначення параметрів ринку, потреб споживачів, їхніх переваг. На цьому етапі особливу увагу необхідно приділити методам отримання інформації, яка відіграє важливу роль під час проведення дослідження, а саме її актуальності, своєчасності, достовірності та повноті. |
| III | Оцінювання міжнародної конкурентоспроможності підприємства, товарного портфеля та основних конкурентів на міжнародному ринку | Полягає у визначенні основних ключових факторів успіху підприємства і його переваг порівняно з конкурентами, що в перспективі забезпечать ефективне функціонування і перевагу над конкурентами на зовнішньому ринку |
| IV | Формування і реалізація стратегії управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємства | Полягає у виборі стратегії підвищення міжнародної конкурентоспроможності й розробленні і прийнятті рішення відповідно до засобів досягнення, поставлених запропонованою стратегією |
| V | Оцінювання і контроль реалізації певної стратегії підвищення міжнародної конкурентоспроможності підприємства | На цьому етапі відбувається оцінка ефективності заходів стратегії, порівняння вихідних результатів та показників із запланованими, розрахунок показників економічної ефективності стратегії та моніторинг процесу впровадження елементів стратегії підвищення міжнародної конкурентоспроможності підприємств |
| VI | Формування дій із корегування й усунення невідповідностей | На цьому етапі здійснюється розроблення рекомендацій і складається план, спрямований на корегування вибраної стратегії, який включає короткострокові й довгострокові заходи, спрямовані на підвищення міжнародної конкурентоспроможності підприємства |

Джерело: побудовано автором на основі [1-5]

Як наведено в таблиці 1, формування стратегій міжнародної конкурентоспроможності підприємств можна поділити на окремі етапи, кожен з яких є окремим функціональним елементом.

Основні критерії розробки заходів підвищення міжнародної конкурентоспроможності включають: системність; обґрунтованість; несуперечливість параметрів аналізу; логічності висновків; повнота вирішення заданих проблем.

Реалізація кожного з вище наведених етапів формування стратегії підвищення міжнародної конкурентоспроможності дозволить підприємствам виконати ефективний вихід на міжнародні ринки та отримати необхідні конкурентні переваги, до яких можна віднести: значна концентрацію продукту із системою постійного контролю та підвищення якості; спрямоване просування продукції на цільових споживачів; розвиток збутових мереж; гнучка цінова політика.

Варто зауважити, що стратегічне планування залежить від низки чинників і ускладнень, які здійснюють постійний вплив на підприємство. З метою створення адекватної та ефективної стратегії підвищення міжнародної конкурентоспроможності підприємство в сучасних умовах розвитку економіки повинно самостійно здійснювати вихід на міжнародний ринок та реалізовувати власну продукцію.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Фатхутдинов Р.А. Сущность конкурентоспособности [Текст] / Р.А. Фатхутдинов // Сборник современная конкуренция. — М.: Синергия, № 3, 2009. — 84 с.
2. Пребиш Р. Периферийный капитализм: есть ли ему альтернатива [Текст] / Р. Пребиш; пер. с исп. В.В. Вольского, И.К. Шереметьева. — М.: ИЛА РАН, 1992. — 337 с.
3. Furtado C. Global capitalism [Текст] / C. Furtado. — Fondo de Cultura Economica, Mexico, 1999. — 418 p
4. Лист Ф. Национальная система политической экономии [Текст] / Ф. Лист. — СПб.: Издание А.Э. Мартенс, 1891. — 452 с.
5. Giffen R. Economic Inquiries and Studies [Текст] / R. Giffen. — George Bell and Sons, London, 1904. — 319 p.
6. Харченко Т.Б. Забезпечення конкурентоспроможності підприємств як засіб ринкового реформування економіки. Актуальні питання економіки. 2013. № 2. С. 70–75.].
7. Branch A.E. Element of Export Marketing and Management. 2nd ed. Charman and Hall, 1990. 316 p.].
8. Немцов В.Д., Довгань А.Є. Стратегічний менеджмент. Київ: ТОВ «УВПК «Ексоб», 2015. 220 с
9. Starmer J. Blue Ocean Strategy. Slide Share. p. 4. Retrieved 20 November, 2012. URL: <http://www.slideshare.net/jessestarmer/blue-ocean-strategy-summary-61974>. (дата звернення: 17.11.20)

Науковий керівник: **Фісуненко П.А.**
Зюзя А.О.

аспірант каф. економіки та підприємництва
Придніпровська державна академія будівництва та архітектури
м. Дніпро, Україна

ІНТЕЛЕКТУАЛЬНЕ ПІДПРИЄМНИЦТВО В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ

В умовах глобалізації економіки та інтелектуалізації усіх сфер життя у ХХІ столітті відбуваються швидкі, кардинальні зміни у формах підприємницької діяльності – розвиток таких форм підприємництва як, інтелектуальне підприємство, інтелектуальний бізнес на основі інтелектуальних ресурсів та продукуванні інтелектуальних продуктів. В умовах інтелектуальної економіки конкурентоздатність суб'єктів підприємницької діяльності залежить від вміння адаптуватися до змін, які відбуваються, враховуючи тенденції розвитку та ризику навколишнього середовища. «Інтелектуалізація та інформатизація усіх сфер життя, розвиток інтелектуальної економіки, економіки знань, інформаційної економіки призвели до появи підприємства на основі творчої діяльності, нових знань, інновацій, інтелектуальних продуктів, накопичення та переробки інформації. Інтелектуальне підприємство та інтелектуальний бізнес, на відміну від форм традиційного бізнесу, це новітня форма бізнесової діяльності, що об'єднує в собі новації щодо продуктів підприємства та стратегії підприємницької діяльності, форм та методів управління, тощо, та є надзвичайно актуальною для розвитку країн в умовах глобалізації економіки»[1]. Інтелектуальне підприємство стало особливо затребуваним та актуальним у зв'язку з пандемією корона вірусу та в умовах економічної кризи, коли традиційні форми підприємницької діяльності опинилися під загрозою.

Розвиток інтелектуального підприємства є темою наукових досліджень Паустовської Т. І., Лашкун Г. А.[4], Падеріна І. Д., Горященко Ю. Г., Романова О. В.[3]. Теоретичні основи та розвиток інтелектуального підприємства в умовах глобалізації економіки, ризику та перспективи розвитку інтелектуального бізнесу досліджено у наукових розвідках Польової В. В.[5], Бабенко В. А., Койнаша С. Є., Чутчева О. Д.[1, 2]. Але ця актуальна проблема потребує подальших наукових досліджень.

Інтелектуальне підприємство – вид підприємницької діяльності на основі використання об'єктів права інтелектуальної власності – інтелектуальних продуктів, яке відрізняється залученням інвестиційних та інноваційних ресурсів, розвитком інтелектуального потенціалу та інтелектуального капіталу а також, з одного боку, стійкістю до

погіршення економічної ситуації, а з іншого достатньо значною ризиковістю. Для підвищення стійкості до будь-яких несприятливих ситуацій, унеможливлення ризиків та адаптації до постійних змін в мінливому економічному середовищі, інтелектуальне підприємництво потребує опанування новими знаннями та проведення низки заходів по створенню та комерціалізації інтелектуальних продуктів з метою отримання прибутку.

Інтелектуальні продукти, як результати інноваційної діяльності підприємств, результати інтелектуальної, творчої діяльності, якими можуть бути винаходи, раціоналізаторські пропозиції, твори літератури та мистецтва, тощо, сприяють високій конкурентній позиції в сучасному глобалізованому світі. На слушну думку Паустовської Т. І., Лашкун Г. А. : «Підвищення конкурентоспроможності підприємств сьогодні багато в чому визначається часткою продукції, у виробництві якої задіяні передові знання та прогресивні технології. Джерелом конкурентних переваг більшою мірою стають не матеріальні активи та дешева робоча сила, а знання і творчий потенціал працівників. Тому створення нових інтелектуальних продуктів і освоєння передових технологій є одним з пріоритетних напрямів розвитку підприємництва в сучасних умовах» [4, с.110].

Науковці називають безумовні переваги об'єктів права інтелектуальної власності – інтелектуальних продуктів, на основі яких розвивається інтелектуальне підприємництво в умовах глобалізації економіки, та в складних умовах епідеміологічної ситуації з COVID-2019, яка вплинула на мінімізування фізичного контакту людей та перехід підприємницької діяльності в мережу Інтернет: «До таких переваг відносять: максимальну корисність, яку від використання ІІ можуть отримати всі користувачі; ІІ не зникають після їх споживання; ІІ можуть споживати одночасно багато суб'єктів, що перебувають у різних місцях, причому кожному з них надаються рівні можливості отримувати рівну корисність від їх використання; ІІ завжди мають властивість новизни та багато інших переваг» [2].

Таким чином, в період глобалізації економіки сучасного інформаційного суспільства, інтелектуалізації світового економічного простору відбуваються кардинальні зміни у формах підприємницької діяльності та інтелектуальне підприємництво стає найважливішим фактором суспільного розвитку. Зміцнення інтелектуального потенціалу, як окремих підприємств, так і національної економіки, посилення конкурентної позиції України на основі розвитку інтелектуального підприємництва, що базується на знаннях, інноваціях, інтелектуальних продуктах, є надзвичайно важливим стратегічним завданням.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Бабенко В. А., Койнаш С. Є. Інтелектуальний бізнес в умовах глобалізації економіки /В. А. Бабенко, С. Є. Койнаш// Сучасні кризові явища в економіці та проблеми облікового, контрольного та аналітичного забезпечення управління підприємством: матеріали XII Міжнародної науково-практичної конференції (26-27 червня 2020 р). / відп. ред. В.В. Чудовець. Вип. 12. Луцьк: ІВВ Луцького НТУ, 2020. 176 с., С. 7-11;
2. Бабенко В. А., Чутчев О. Д. Інтелектуальний бізнес: ризики та перспективи розвитку в період економічної кризи /В. А. Бабенко, О. Д. Чутчев// «Економічні та соціальні інновації як фактор розвитку економіки: збірник матеріалів II Міжнародної науково-практичної конференції (м. Запоріжжя, 27 червня 2020 року) / Східноукраїнський інститут економіки та управління. – Запоріжжя: ГО «СІЕУ», 2020. – 108 с., С.82-86;
3. Падерін І. Д. Інтелектуальний бізнес як важливий напрям інноваційного розвитку підприємств/ І. Д. Падерін, Ю. Г. Горященко, О. В. Романов// Вісник економічної науки України. – 2017. – Вип. 1. – С. 69–72. URL: [http://www.venuejournal.org/download/2017/1\(32\)/pdf/14-Paderin.pdf](http://www.venuejournal.org/download/2017/1(32)/pdf/14-Paderin.pdf).
4. Паустовська Т. І., Лашкун Г. А. Теоретичний аспект взаємодії інтелектуального капіталу та інтелектуального бізнесу/Т. І. Паустовська, Г. А. Лашкун// Бізнес та інтелектуальний капітал. Інтелект XXI. №1, 2019. URL: http://www.intellect21.nuft.org.ua/journal/2019/2019_1/21.pdf.
5. Польова В. В. Теоретичні основи дослідження інтелектуального бізнесу / Наукові праці КНТУ. Економіка підприємства. Вісник економіки транспорту і промисловості №58, 2017. – С. 179-189. URL: <https://btie.kart.edu.ua/download>

Науковий керівник: **Нямещук Г.В.**
Козорог Д.О.

здобувач вищої освіти ступеня магістра
зі спеціальності «Міжнародні економічні відносини»
Придніпровська державна академія будівництва та архітектури
м. Дніпро, Україна

ЗНАЧЕННЯ СТРАТЕГІЧНОГО ПЛАНУВАННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ДЛЯ ФІРМ

Особливістю сучасного розвитку економічних відносин в умовах глобалізації є домінування в процесі міжнародної економічної інтеграції. Ефектами інтеграційних процесів є посилення взаємозалежності між країнами та фірмами, поява великих економічних просторів, прискорення науково-технічного прогресу. Всі ці фактори сприяють появі компонента невизначеності зовнішнього вигляду. Тож ділова діяльність потребує

постійного пристосування до мінливих економічних умов та використання стратегічного планування як шляху до ефективних підприємств у майбутньому.

Стратегічне планування допомагає підтримати необхідні економічні пропорції. За його допомогою забезпечується злагоджена цілеспрямованість функціонування всіх ланок економічної системи підприємства.

Стратегічне планування - це процес прийняття рішень щодо довгострокової перспективної ділової діяльності та вибору економічних інструментів, за допомогою яких можна досягти цілей [2].

Стратегічне планування може ставити наступні завдання:

- 1) адаптація підприємства до прогнозованих змін у діловому середовищі;
- 2) завоювати надійну позицію на ринку;
- 3) забезпечення фінансової стійкості;
- 4) прогнозування можливих загроз;
- 5) розробка економічної політики та стратегії фірми.

У процесі планування компанія визначає пріоритетність завдань при виході на зовнішні ринки. На це впливає специфіка закордонного бізнесу та найважливіші економічні тенденції [3].

Для вдосконалення стратегії впровадження зовнішньоторговельної діяльності необхідно проаналізувати безліч факторів, таких як: промислова приналежність, розмір організації, тип виробництва, рівень спеціалізації, характеристики особливостей виробничого потенціалу, рівень управління, кваліфікація персоналу тощо.

Необхідними компонентами діяльності підприємства в умовах інтеграційних процесів є планування зовнішньої торгівлі та вдосконалення стратегічного управління. Ось чому фірми бажають:

- отримати додатковий прибуток за рахунок більш повного використання переваг міжнародної економічної інтеграції;
- прогнозувати несприятливий вплив зовнішніх факторів, різноманітних умов, які можуть статися на світовому ринку;
- визначити стан ринку в майбутньому;
- визначити сподівання споживачів;
- визначити шляхи збільшення експортного потенціалу та продажів.

Тож стратегічне планування - це основа для ефективної зовнішньої торгівлі, оскільки компанія може перевірити оптимальність ключових параметрів планувальних дій на світовому ринку, що суттєво впливають на ефективність її діяльності.

Розробка зовнішньої стратегії дозволяє:

- фокус на більш важливих питаннях зовнішньоекономічної діяльності;
- визначити та координувати виконання місії та основних цілей підприємства у сфері зовнішньоекономічної діяльності;
- визначити шляхи перетворення підприємства в новий стан та оптимальні способи використання необхідних ресурсів.

Однак стратегічне планування не є панацеєю від усіх неприємностей підприємства. Важливо чітко визначити, чого саме не слід очікувати від стратегії.

Стратегічне планування не дозволяє:

- отримати швидкі результати;
- правильно передбачити майбутнє, яке підтримуватиме прийняття «лише правильних рішень» у поточному періоді;
- повністю реалізувати всі стратегічні настанови;
- визначити стандартний перелік дій та етапи стратегій розвитку для всіх підрозділів підприємства;
- гарантувати виживання фірми на тривалий термін [1].

Незважаючи на це, відсутність стратегії взагалі знижує ймовірність виживання, оскільки стратегія є основою практики на світовій арені, координації окремих сфер та адаптації до зовнішнього середовища.

Таким чином, ефективне стратегічне планування повинно забезпечити компанії:

1. конкурентні переваги в сферах, де найбільший шанс на успіх;
2. визначення продуктів для досягнення цієї мети;
3. визначити способи нейтралізації опонентів.

Стратегія розвитку створює стратегічний потенціал як поєднання матеріальних умов виробничої діяльності, а також професійних та творчих навичок персоналу.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Дроздова Г.М. Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності підприємства: «Центр навчальної літератури» 2004. - 172с.
2. Кириченко О.А. Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності / Кириченко О.А. Навчальний посібник. - К.: Знання-Прес, 2002. - 384 с.
3. Міщенко А.П. Стратегічне управління / Міщенко А.П. навч. посібник - К.: «Центр навчальної літератури» 2004. - 336 с.

Науковий керівник: **Кахович О.О.**
Лапко Є.Р.

здобувач вищої освіти ступеня магістра
зі спеціальності «Міжнародні економічні відносини»
Придніпровська державна академія будівництва та архітектури
м. Дніпро, Україна

ОРГАНІЗАЦІЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Ефективне управління підприємством потребує розробки відповідної організаційної структури, тобто створення органів і служб, які будуть безпосередньо здійснювати зовнішньоекономічну діяльність, організацію їх взаємодії, швидкість передачі інформації та контролю за виконанням [1, с.81]. Підприємства, які працюють на світових ринках, зіштовхуються із жорстокою конкуренцією.

Підвищення рівня ефективності діяльності підприємства передбачає використання методів управління, які обираються відповідно до стратегії та з орієнтацією на збільшення прибутку від діяльності, підвищення продуктивності праці, забезпечення ресурсною базою, нарощування експортного потенціалу, підвищення рівня життєвого циклу товару, зниження витрат, мінімізація ризиків тощо [1, с. 81].

Організація ЗЕД – складна та досить довга робота. Передбачається ретельне дослідження ринку, товарів, потенційних покупців та постачальників, налагодження зав'язків з ними. Для ефективного управління на рівні підприємства, потрібно розробити ефективну до умов роботи структуру управління. Структура повинна формувати систему управління в певній сфері, тобто органи та служби, які будуть безпосередньо здійснювати управління ЗЕД на підприємстві [2].

Структура управління створюється з розрахунку кінцевої мети та завдання, які вона покликана вирішувати. Метою є максимальне збільшення прибутку з розрахунком на майбутнє, за рахунок підвищення ефективного управління та збільшення обсягів участі в міжнародному підприємстві [2]. Структура управління в сфері ЗЕД повинна безперервно розвиватись та аналізувати нові дані на ринку, як і внутрішнє управління на фірмі. Методи управління не можуть залишатись незмінними оскільки це приведе до неминучого краху [2].

Форма управління ЗЕД на виробничих підприємствах в Україні досить

індивідуальні. Проте ми можемо виділити загальні риси.

На підприємствах з активною участю в зовнішньоекономічній діяльності, апарат в більшості випадків існує в формах відділу зовнішньоекономічних зв'язків та зовнішньоторгівельної фірми.

Відділ зовнішньоекономічних зав'язків - це частина апарату управління. Головним завданням є управління зовнішньоекономічною діяльністю як частиною системи управління підприємства. Відділ не ставить собі завдань регулювання транспортування вантажів та інших процедур перевезень. Відділ створюється з метою регулювання та планування ЗЕД [2].

Відповідно до завдань визначаються функції ВЗЕЗ і формується організаційна структура управління. ВЗЕЗ зазвичай очолює начальник відділу. Відділ складається із ланок (груп, секторів, бюро і спеціалістів).

В залежності від завдань виділяються функції ВЗЕЗ та формується структура управління.

В свою чергу завдання зовнішньоторгівельної фірми, зазвичай є: організація, планування та регулювання угод, розширення обсягів експорту і вдосконалення структури, збільшення ефективності імпорتنих закупівель на рівні плану стратегії підприємства, підвищення авторитету продукції за кордоном у порівнянні з конкурентами, сприяння підвищенню якості продукції, вивчення потреб клієнтів та можливостей їх реалізації. Також основним завданням є вивчення конкурентів та цілей, які вони ставлять перед собою, вивчення їх сильних і слабких сторін, як проходить обслуговування товарів після продажу за кордон, їх організація взаємодії між підрозділами підприємства, швидкість аналізу інформації та реакції на неї, розробка рекламних заходів з метою розширення експорту та ряд інших завдань [3].

Забезпечення реалізації всіх необхідних завдань та принципів при здійсненні зовнішньоекономічній діяльності досягаються через запровадження організаційно-економічної моделі, яка бере до уваги нормативно-правові основи ведення діяльності в країні в якій знаходиться підприємство та країні партнера, техніко-економічні, валютно-фінансові і соціально-політичні аспекти діяльності кожного з партнерів відповідно до умов у його країні. Побудова моделі реалізується як результат дослідження управління з використання методології аналізу організаційних систем управління. Такий системний підхід дозволяє більш точно концентрувати увагу на постановці конкретної мети на підприємстві [4, с. 167].

Для підвищення рівня ефективності експортної діяльності українських підприємств необхідно вдосконалювати механізми здійснення їх зовнішньоекономічної діяльності

Для значного підвищення ЗЕД потрібно приділяти значну увагу дослідженню зовнішніх ринків та брати участь на зовнішніх ринках з постійним збільшення експортного потенціалу, збільшувати нарощування експортного потенціалу та господарської діяльності. Потрібен щоденний постійний контроль за конкурентами та удосконалення економічних зв'язків із закордонними партнерами. Значний обсяг ресурсів потрібно направляти на зниження собівартості товарів та послуг, які надає підприємство, тобто звести до мінімуму витрати статей. Потрібно спрямувати значний обсяг ресурсів на вивчення попиту на ринку та підвищення продуктивності праці. Не менш важливим є, своєчасне планування господарської діяльності враховуючи прийняту стратегію на ринках. Серед основних можливих заходів з удосконалення організації ЗЕД на підприємствах можна зазначити наступні [4, с. 167]:

- створення окремого підрозділу, який буде відповідати за розвиток зовнішньоекономічної діяльності, маркетингові дослідження нових ринків за умови розширення обсягів продукції, вибір нових партнерів та розширення клієнтської бази шляхом досліджень та пошуку важливої інформації про партнерів, проведення SWOT-аналіз для розробки стратегії подальшого розвитку підприємства на основі законодавчих актів;
- доцільно провести дослідження зовнішнього середовища, яке включає в себе оцінку постачальників, конкурентів та споживачів, а також дослідження продукції підприємства для визначення стадії життєвого циклу кожного товару та визначення можливих варіантів подальших дій. Дане дослідження проводиться шляхом складання карти стратегічних груп для окреслення положення підприємства у порівнянні з конкурентами та визначення напрямків його розвитку з врахуванням місця в конкурентному середовищі.

Після проведення аналізу економічної діяльності підприємства складається список стратегічних альтернатив, тобто система стратегій із розрахунком вірогідності їх запровадження для досягнення загальної мети.

Побудова стратегії зовнішньоекономічної діяльності дозволить підприємству чітко усвідомлювати власні можливості та адаптуватись до зміни різноманітних факторів. Ефективність шляхів оптимізації зовнішньоекономічної діяльності вітчизняних підприємств залежатиме від всебічного обґрунтування і прогнозних розрахунків [6].

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Гузенко Г. М. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства: сутність, економічний механізм її розбудови, особливості / Г. М. Гузенко, Ю. О. Гайдученко // Вісник Національного університету «Юридична академія України імені Ярослава Мудрого». – № 3 (14). – 2013.
2. Електронна бібліотека Князева. Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності підприємства Г. М. Дроздова Навчальний посібник [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.ebk.net.ua/Book/MenedgmentZED/01-05/642.htm> (дата звернення: 01.12.20)
3. Навчальні матеріали онлайн. Організація управління зовнішньоекономічною діяльністю на рівні підприємства [Електронний ресурс] – Режим доступу: https://pidruchniki.com/1842010741016/ekonomika/organizatsiya_upravlinnya_zovnishno_ekonomichnoyu_diyalnistyu_rivni_pidpriyemstva (дата звернення: 01.12.20)
4. О. Г. Величко Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності / О.Г. Величко, Ю.Г. Момот [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://studfiles.net/preview/5226177/page:13/> (дата звернення: 01.12.20)
5. Гетьман О. О. Економіка підприємства: навчальний посібник / О. О. Гетьман, В. М. Шаповал – Київ: Центр учбової літератури. – 2010.
6. Нікіфорова Л. О. Оптимізація маркетингової діяльності у сфері «business to business» / Нікіфорова Л.О., Мещерякова Т.К., Ковтун Р. // Вісник 90 Хмельницького національного університету. – Хмельницький: ХНУ, 2013 – № 2.

Науковий керівник: **Варламова О.А.**
Погорілий О.Ю.

здобувач вищої освіти ступеня магістра
зі спеціальності «Міжнародні економічні відносини»
Придніпровська державна академія будівництва та архітектури
м. Дніпро, Україна

ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ МЕТАЛУРГІЙНОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ

Металургійна промисловість є базовою в країнах пострадянського простору. Українські підприємства ведуть активну внутрішню та зовнішньоекономічну діяльність, при цьому на галузь великий вплив мають економічні процеси, а тому цей вид бізнесу перебуває в групі високого ризику та потребує державної підтримки.

Сьогодні металургійні компанії не готові до всіх викликів, пов'язаних зі світовою кризою, особливо до перевиробництва, посилення конкуренції та значного технічного та технологічного переоснащення виробництва.

Основною передумовою посилення конкуренції на світовому ринку металопродукції стала масштабна модернізація металургійних підприємств у країнах із ринковою економікою, яку здійснили ще в останні роки минулого століття[1]. В основу модернізації було покладено створення нових екологічно чистих металургійних підприємств, що дає можливість випускати продукцію з високою доданою вартістю.

Проте Україна є великим виробником та експортером металів про що говорить наступний фактор: понад 80% металевих виробів експортується до Європи, Азії, Близького Сходу та Південної Америки. [2].

Державна статистика свідчить про стійку тенденцію до зниження металургійного виробництва, це пов'язано з постійним скороченням виробництва вітчизняної техніки та проблемами фізичного та морального старіння існуючої техніки [2].

Особливістю виробничого процесу металургійних підприємств є те, що галузь є матеріаломісткою і потребує значної кількості сировини, оскільки для виробничого процесу потрібні значні основні фонди.

Водночас зважаючи на високу залежність української чорної металургії від складних глобальних ринкових умов, закономірними виступають питання щодо перспектив розвитку вітчизняного металургійного виробництва. Тому аби не бути поза грою на світовому ринку металопродукції, компаніям слід переглянути свою систему управління, а саме:

- Відкриття нових ринків збуту;
- Відмова або скорочення продажу напівфабрикатів та сировини;
- Перехід на експорт металопродукції високої вартості;
- Оновлення основних фондів;
- Раціональна диференціація структури виробничих товарів.

З боку держави пріоритетним напрямом розвитку вітчизняної металургії є підвищення рівня державного фінансування та надання спеціальних пільг.

Українські металургійні підприємства займаються міжнародною діяльністю. Стратегічними цілями експортера є:

- Розширення виробництва та збільшення прибутку за рахунок відкриття нових закордонних ринків;
- Досягнення економії за допомогою масштабів виробництва;
- Збільшення грошових ресурсів компанії.

Міжнародна торгівля надає країні можливість збільшити продуктивність виробництва, спеціалізуючись на промисловому та ринкових секторах. Для того аби компанія функціонувала на міжнародному ринку їй необхідно вирішити, яка стратегія їй підходить найкраще та є найбільш раціональною [3].

Існує безліч форм виходу на зовнішній ринок, а ризики та розмір інвестицій має різну величину. Фактори виходу на світовий ринок:

- Різниця між рівнем виробничих витрат у різних країнах;
- Коливання валютного курсу;
- Торгова політика національного уряду в експортовану країну.

Глобальна конкуренція виникає при умовах конкуренції різних національних ринків, які мають тісний взаємозв'язок. Беручи до уваги велику кількість факторів, а також культурні та політичні відмінності країн, розробляються оптимальні стратегії для функціонування компаній на світовому ринку.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Металургія України [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: https://zn.ua/ukr/amp/promyshliennost/metalurgiya-ukrayini-306344_.html. (дата звернення: 17.11.20)
2. Worldsteel Association [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <http://www.worldsteel.org>. (дата звернення: 17.11.20)
3. Кулицький С. Українська чорна металургія: стан, проблеми, перспективи [Електронний ресурс] / С. Кулицький // Україна: події, факти, коментарі. – 2016. – № 5. – С. 44-65. – Режим доступу: <http://nbuviar.gov.ua/images/ukraine/2016/ukr5.pdf> (дата звернення: 17.11.20)

Науковий керівник: **Дригола К.В.**
Савранський Я.І.

здобувач вищої освіти ступеня магістра
зі спеціальності «Міжнародні економічні відносини»
Придніпровська державна академія будівництва та архітектури
м. Дніпро, Україна

РОЛЬ ЛОГІСТИЧНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ В ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

У сучасних умовах економічної діяльності процеси глобалізації є масштабними. Процеси глобалізації поширюються на всіх етапах

виробництва товарів, від виробництва до реалізації, тобто при поширенні глобалізації. Визначте нові вимоги до логістики: їх раціоналізація з точки зору загального виробництва та споживання ризиків, щоб забезпечити високий рівень обслуговування, впровадження сучасної всмоктувальної установки

В умовах розширення виробництва ринків збуту та їх глобалізації з особливою актуальністю існує логістичне управління. Слід зазначити, що управління логістикою - сукупність управлінських функцій, методів і форм управління бізнесом, реалізація яких спрямована на оптимізацію фінансів, матеріалів, інформації та інших аспектів. потоки в ланцюгу поставок «постачання - виробництво - зберігання – продаж» з метою забезпечення стійкого зростання компанії [1, с.89].

Дослідження показало, що глобалізація має реальний вплив на всі аспекти соціально-економічного життя економічних одиниць, в результаті чого утворюється велика кількість транснаціональних компаній, створюючи глобальні логістичні ланцюги. Вони сприяють розвитку міжнародних експедиторів, фінансових відвідувачів (банки, страхові компанії тощо), глобальних телекомунікаційних мереж та інших областей Учасники ринку. Основними факторами, що впливають на глобалізацію управління логістикою, є [2, с.270]:

- необхідність зменшення логістичних витрат та вдосконалення логістичних послуг;
- необхідність збільшення продажів за рахунок відкриття нових ринків, особливо за кордоном;
- поява міжнародних логістичних посередників з розвинутою глобальною інфраструктурою, новітніми технічними ресурсами та інформаційними технологіями;
- компанія, що розвивається, з широким міжнародним поділом праці та сучасними інформаційно-комп'ютерними технологіями, що становлять основу для інтеграції у глобальні ланцюги поставок та забезпечують досягнення стратегічних цілей;
- подальший розвиток процесів міжнародної торгівлі, дерегуляція руху транспорту, зменшення впливу на навколишнє середовище та впровадження інноваційних рішень у глобальних логістичних інфраструктурних системах (автоматизовані системи зберігання, глобальна інформаційна мережа (Інтернет, GPS)).

Для того, щоб компанія була дійсно ефективною в сучасних умовах, управління логістикою повинно враховувати економічні, фінансові аспекти та екологічну стратегію. Цей підхід повинен мати на меті

забезпечити екологічно безпечну транспортну та логістичну систему, розглянути аспекти упаковки, маркування та врахування екологічних показників. Враховуючи фінансові та економічні аспекти реалізації такої програми, слід зазначити, що це зменшує витрати та покращує ситуацію на ринку.

Дослідження показало, що американська компанія «Hewlett-Packard», використовуючи управління логістикою в компаніях, знизилла викиди токсичних хімічних речовин на 71%. «Dow Chemical» та «General Motors» визначили відповідальних за утилізацію та переробку відходів, тоді як компанія «Xerox» запровадила зворотну логістику для обміну та переробки старого обладнання від своїх клієнтів. Ці компанії дійшли висновку, що використання відходів зменшує споживання енергії, зменшує викиди забруднюючих речовин та економить сировину. Крім того, ці компанії покращили свою конкурентоспроможність та фінансові показники у розробці «чистих технологій» [3, с.277].

Слід також зазначити, що глобалізація компаній зворотна, але як позитивні, так і негативні наслідки. Тому компанії повинні якомога швидше адаптуватися до тенденцій глобалізації та використовувати досвід управління логістикою провідних країн світу як основу для оптимізації або вдосконалення своєї діяльності.

Отже, враховуючи сучасні тенденції глобалізації, можна стверджувати, що одним із визначальних факторів логістичної компанії є навколишнє середовище. Акцент на екологічну спрямованість корпоративної логістики призводить до зниження витрат та підвищення іміджу.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Крикавський Є. В. та ін. Навчальний посібник / Є. В. Крикавський, І. О. Дейнега, О. В. Дейнега, І. Ф. Лорві. Львів : Видавництво Львівської політехніки, 2014. 380 с.
2. Васильців Н.М. Передумови та тенденції розвитку глобальної логістики / Н.М.Васильців // Логістика : [зб. наук. пр.] / відп. ред. Є. В. Крикавський. - Л. : Вид-во Нац. ун-ту «Львів. політехніка», 2010. - С. 267-274.
3. Мащак Н.М. Стратегічна узгодженість логістичної діяльності підприємства на екологічних засадах/ Н.М. Мащак // Маркетинг і менеджмент інновацій. - 2011. - №4. - Т.2. - С. 273-282.

Науковий керівник: **Варламова О.А.**
Федоренко О.С.

здобувач вищої освіти ступеня магістра
зі спеціальності «Міжнародні економічні відносини»
Придніпровська державна академія будівництва та архітектури
м. Дніпро, Україна

ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ЗАЛУЧЕННЯ ПРЯМИХ ІНОЗЕМНИХ ІНВЕСТИЦІЙ НА РІВНІ ПІДПРИЄМСТВ

На сучасному етапі розвитку світогосподарських зв'язків однією з найважливіших форм міжнародного економічного співробітництва є пряме іноземне інвестування: глобальні потоки прямих іноземних інвестицій (ПІІ) стають головним двигуном економічного розвитку країн.

Інвестиційна діяльність являє собою сукупність практичних дій юридичних осіб, держави та громадян щодо реалізації інвестицій. Даними цілями є як отримання прибутку, так і отримання будь-якої користі.

Вибір успішної форми капіталовкладення, спрямованої на розширення і подальший розвиток фінансово-економічного потенціалу компанії або підприємства складають поняття і сутність інвестиційної діяльності.

Суть інвестицій полягає в динамічній зміні форми капіталу і перетворенні вкладень за допомогою доданої вартості інвестицій.

Прямі приватні інвестиції значною мірою впливають на об'єкт на який вони направлені, та становлять найбільшу частину у всіх іноземних інвестиціях. В більшості випадків вони є довгостроковими, оскільки передбачають викуп значної частини акцій компанії для отримання над ними контролю. Окрім отримання вигоди обома сторонами, така співпраця приносить нові, більш сучасні технології, за допомогою яких товар стає краще, підвищується конкурентоспроможність продукції, що є добре для кінцевого споживача.

Позитивними сторонами, іноземного інвестування є:

1. Розвиток виробничої та соціальної інфраструктури місцевого та загальнодержавного значення;
2. Стимулювання темпів росту національної економіки. Прямі інвестиції можуть сприяти інтеграції національних ринків у світову економіку більш ефективно, ніж це можна було б досягти самостійно через звичайні торговельні потоки.

3. Надходження сучасних технології, техніки, устаткування, залучення іноземних інвестицій є реальним шляхом упровадження сучасних способів виробництва, удосконалення методів управління.

4. Створення додаткових робочих місць, що в свою чергу дасть можливість покращити життєвий рівень населення.

5. Підсилення конкуренції усередині країни. Іноземний інвестор, вкладаючи капітал докладе всі зусилля для отримання максимального прибутку, те ж саме намагатиметься зробити і вітчизняний виробник, що в свою чергу призведе до підвищення рівня конкуренції на ринку.

Приймаючи рішення про вкладення коштів і обираючи країну для реалізації інвестиційного проекту, для інвестора є важливим передбачити пріоритетну сферу для інвестування. Держава-реципієнт повинна гарантувати іноземному інвестору захист його прав і інтересів, що декларуються в національних конституціях, законах про іноземні інвестиції і багатьох інших законодавчих і нормативних документах.

Отже, умовами залучення іноземних інвестицій на українські підприємства:

- удосконалення законодавчої бази шляхом формування чітких правових норм щодо використання іноземних інвестицій;
- оптимізація податкової системи з урахуванням можливості надання певних пільг;
- формування захисту іноземних інвестицій;
- забезпечення політичної стабільності, в основу якої потрібно закласти створення механізмів виконання наступними урядами зобов'язань попередніх;
- забезпечення захисту іноземних інвестицій не тільки економічними, але й політичними засобами;
- створення можливостей для підприємств з іноземними інвестиціями послідовного доступу до банківських кредитів;
- можливість вивезення іноземними інвесторами заробленої частини прибутку тощо.

Таким чином, розглядаючи в цілому двоякий вплив іноземного інвестування на економіку країни-реципієнта, можна зробити наступний висновок. З одного боку, залучення прямих іноземних інвестицій на підприємство несе значні переваги. Це підтверджує досвід багатьох країн Центральної та Східної Європи. Багато підприємств з іноземними інвестиціями демонструють вищі, порівняно з середніми по країні

вкладення капіталу, продуктивність праці, ефективність виробництва та питому вагу в експорті. Яку форму використання запозичених коштів використовувати кожне підприємство вирішує самостійно, в залежності від його потреб, мети та наявного устаткування. Аналіз сучасних тенденцій розвитку міжнародних відносин дає змогу зробити висновок про те, що прямі іноземні інвестиції стали особливо важливим фактором економічної інтеграції в світі.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ:

1. Дробот Н. Інвестиційна стратегія підприємства: засади і особливості її формування в сучасних умовах / Н. Дробот // Регіональна економіка. — 2014. — №1. — С. 63-69.
2. Пересада А. А. В. Інвестиційний аналіз : підручник / А. А. Пересада, Ю. М. Коваленко, В. Онікієнко. — К. : КНЕУ, 2003. — 485 с.
3. Федоренко В. Г. Інвестування : [підручник] / В. Г. Федоренко. — К. : Алерта, 2006. — 443 с.

Секція 3. Регіональні аспекти економічного розвитку та публічного управління і адміністрування

Науковий керівник: **Машенко С.О.**

Лешик Е.С.

здобувач вищої освіти ступеня бакалавра
зі спеціальності «Публічне управління та адміністрування»

*Дніпропетровська державна академія будівництва та архітектури
м. Дніпро, Україна*

РЕГІОНАЛЬНІ АСПЕКТИ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ ТА ДЕРЖАВНОГО УПРАВЛІННЯ

Регіональна політика повинна бути орієнтована на задоволення наступних соціальних і економічних критеріїв: підвищення рівня зайнятості та рівня доходів населення, забезпечення доступу до системи охорони здоров'я і освіти, збільшення валового регіонального продукту на одиницю продуктивної потужності, зменшення тіньової складової і підвищення рівня інноваційності регіональної економіки. Ієрархія цих критеріїв визначає підхід до моделювання та прогнозування соціально-економічного розвитку регіонів країни і обґрунтування індикаторів економічної безпеки регіонів. В умовах глобалізації світової економіки підвищується значення такої характеристики економічного району країни, як здатність до ефективного транскордонного обміну. Вважається, що хоча ціни виграють від близького розташування економічних партнерів, альтернативним типом регіональної системи сьогодні є система, "менш залежна від тиранії відстані і транспорту" [1]. Економічні райони країни можуть бути більш тісно пов'язані з віддаленими районами, ніж з тими, які розташовані поруч. На формування економічних районів системно впливають фактори, що формують його порівняльні і конкурентні переваги: геоположення і природноресурсний потенціал; антропогенний потенціал; територіальне громадське поділ праці. З огляду на глобалізацію світової економіки і зростання ступеня відкритості національної економіки, можна виділити наступні принципи економічного районування: економічний, соціальний, екологічний, інфраструктурний, адміністративно-територіальний, організаційний, національно-територіальний. Для обґрунтування стратегій і програм соціально-економічного розвитку економічних районів необхідний постійний

моніторинг інформації про розвиток внутрішнього потенціалу регіонів, міжрегіонального співробітництва в рамках країни, міжнародного співробітництва регіонів, зовнішньоекономічного фону. Визначальну роль в процесі моделювання і прогнозування соціально-економічного розвитку регіонів грає облік особливостей функціонування регіональних економічних систем, в тому числі особливостей, визначених державним устроєм. Наприклад, Конституцією України закріплено унітарний тип держави, одночасно проголошується, що територіальний устрій України ґрунтується на засадах єдності та цілісності державної території, поєднання централізації і децентралізації в здійсненні державної влади, збалансованості соціально-економічного розвитку регіонів з урахуванням їх історичних, економічних, екологічних, географічних і демографічних особливостей, етнічних і культурних традицій.

Мета економічного районування полягає у виділенні в країні економічних районів відповідно до територіального громадського поділу праці. Це дозволяє систематизувати знання про територіальну структуру економіки, виявити порівняльні і конкурентні переваги регіонів, впровадити методи зонування і районного планування, здійснити моделювання і прогнозування соціально-економічного розвитку регіонів і налагодити раціональну взаємодію регіонів на основі врахування закономірностей і тенденцій економічного обміну [2-6]. Основними проблемами розвитку регіонів України є наступні: диференціація економічного потенціалу і рівнів соціально-економічного розвитку регіонів, надмірна концентрація продуктивних сил в індустріальних районах, високий рівень тіньової економіки, складність формування ринкових взаємин між регіональною владою та приватним бізнесом, несприятлива екологічна ситуація в багатьох регіонах. Ступінь соціальної диференціації регіонів відбивається в динаміці і структурі зайнятості, безробіття, рівень доходів і реального споживання. Підсилюють диференціацію соціально-економічного розвитку регіонів недооцінка проблем забезпечення економічної безпеки регіонального розвитку, розрив міжрегіональної кооперації та руйнування корпоративно-коопераційного каркасу регіональної економіки. Внаслідок цього виникають проблеми із зайнятістю населення, зниження показників людського розвитку, порушуються принципи сталого розвитку регіональних систем. Характеристиками економічної безпеки регіону слід вважати: стійкість до екзогенних і ендогенних загроз; відносна економічна самодостатність, здатність до використання конкурентних переваг. Економічна безпека

регіону забезпечується шляхом моніторингу і оцінки загроз, прийняття рішень з нормалізації стану системи [7].

Для ефективного моделювання і прогнозування соціально-економічного розвитку регіонів необхідна, перш за все, коректна і всебічна характеристика регіону, як об'єкта моделювання. В процесі моделювання соціально-економічного розвитку регіонів необхідно враховувати внутрішні особливості регіональних економічних систем, найбільш важливі міжрегіональні економічні взаємозв'язки, вплив процесів глобалізації на розвиток регіонів районів країни. З позицій концепції сталого розвитку "економічний район" в широкому розумінні може бути визначений як частина економічного простору, яка характеризується соціо-еколого-економічною цілісністю, спеціалізацією в рамках національної і світової економіки, наявністю локальної системи управління економікою і одного або декількох центрів, спільністю інфраструктури. Таке визначення економічного району дає уявлення про об'єкти регіональної політики, в якості яких можуть виступати: регіони світу; євро регіони; країна в цілому; макрорегіону в складі кількох регіонів країни; регіон, що відповідають адміністративно територіальним поділом країни; мікрорегіонах - територіально-виробничі комплекси, промислові, аграрні, науково-технічні та інші види кластерів. Практика управління регіональною економікою свідчить про те, що територіальні диспропорції мають надзвичайну стійкість і їх подолання вимагає тривалого часу. Навіть при значній фінансовій підтримці депресивних регіонів цю задачу не вдається швидко вирішити, якщо не забезпечені умови реалізації власного потенціалу регіонів. Подолання міжрегіональних диспропорцій можливе за умови впровадження принципів сталого розвитку, програмно-цільового підходу та синергетичних механізмів регіональної економічної політики, що дозволяють гармонізувати інтереси населення, бізнесу, регіону і держави, мотивувати міжрегіональна взаємодія, забезпечити цілісність національної економіки, а також економічну безпеку країни та її регіонів.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Барнз В. Нові регіональні економіки / Барнз В., Ледебур Л. – Пер. с англ. Андрей Пехник. – Львов: Літопис, 2003. – С. 72.
2. Колосовский Н.Н. Теория экономического районирования / Колосовский Н.Н. – М.: Мысль, 1969. – С. 336;
3. Алаев А.Б. Социально-экономическая география. Понятийно-терминологический словарь / Алаев А.Б. – М.: Мысль, 1983. – 350 с.

4. Методологічні засади адміністративно-територіальної реформи в Україні: соціально-економічні аспекти / [Данилишин Б.М., Фащевский М.І., Чернюк Л.Г. та ін.]; під ред. Б.М. Данилишина // РВПС України НАН України. – К. : Основа, 2011. – 152 с.
5. Калитенко А.П.. З досвіду економічного районування / Калитенко А.П., Поповкин В.А. - Препринт наукової доповіді. – К.: НІСД, 1993. – 52 с.
6. Портер М.Э. Конкурентоспособность регионов /Портер Майкл Э. в кн. Конкуренция: Пер. с англ.- М.: Издательский дом «Вильямс», 2006. – С. 203-435.
7. Система економічної безпеки держави /Під заг. ред. д.е.н., проф. Сухорукова А.І. / Національний інститут проблем міжнародної безпеки при РНБО України. – К.: ВД «Стилос», 2009. – 685 с.

Науковий керівник: **Гончарова К.В.**

Варламова О.А.

Музика О.А.

здобувач вищої освіти ступеня магістра

зі спеціальності «Міжнародні економічні відносини»

Придніпровська державна академія будівництва та архітектури

м. Дніпро, Україна

ПЕРСПЕКТИВИ ЗАЛУЧЕННЯ ПРЯМИХ ІНОЗЕМНИХ ІНВЕСТИЦІЙ В ДНІПРОПЕТРОВСЬКИЙ РЕГІОН

Питання регулювання іноземного інвестування були й залишаються головними з точки зору створення сприятливого іноземного клімату, а також забезпечення ефективності функціонування капіталу. Інвестування за своєю сутністю є процесом вкладення майнових, фінансових та інтелектуальних цінностей в об'єкти підприємств і соціальної структури. При цьому за останні роки у глобальній структурі прямих іноземних інвестицій простежується ряд суттєвих зрушень, темп зростання яких ймовірно наростає.

Вперше з переходом економіки України до ринкових відносин поняття інвестицій було визначено законодавчо з прийняттям у 1991 році Закону України «Про інвестиційну діяльність», згідно з яким інвестиціями є всі види майнових інтелектуальних цінностей, об'єкти та що вкладаються підприємницької та інших видів діяльності, в результаті якої створюється прибуток (доход) та/або досягається соціальний та екологічний ефект.

Згідно з Законом України «Про режим іноземного інвестування», іноземні інвестиції – цінності, що вкладаються іноземними інвесторами в

об'єкти інвестиційної діяльності відповідно до законодавства України з метою отримання прибутку або досягнення соціального ефекту.

За результатами досліджень різних літературних джерел, визначення іноземних інвестицій можна сформулювати так: іноземні інвестиції – це грошові кошти, цінні папери, майно та майнові права, результати інтелектуальної діяльності, інші цінності, передбачені чинним законодавством, що вкладаються іноземними інвесторами в об'єкти інвестиційної діяльності, які не заборонені законом, з метою отримання прибутку або досягнення соціального ефекту. Таким чином, іноземні інвестиції є важливим елементом розвитку національної економіки.

Іноземні інвестиції: *по-перше*, служать джерелом капіталу для вкладень в перепрофілювання виробництва товарів і послуг, а також в розробку новітніх технологій або технологічну модернізацію, ноу-хау, передових методів управління тощо; *по-друге*, сприяють погашенню зовнішнього економічного боргу; *по-третє*, завдяки виробничій і науково технічній кооперації беруть участь в створенні нових ринкових інститутів і інфраструктури, забезпечуючи тим самим інтеграцію національної економіки в світову систему.

За останні роки Україна піднялася на сім пунктів у рейтингу легкості ведення бізнесу «Doing Business-2020 року» (це щорічний рейтинг інвестиційної привабливості 190 країн світу, який укладається Світовим банком), і зайняла 64 позицію із 190 країн. Підвищення рейтингу України в Doing Business-2020 – це результат, який говорить сам за себе. Це позитивний сигнал для українських підприємців та «зелене світло» для іноземних інвесторів.

На сьогоднішній час одним із ключових завдань нинішньої влади є питання розвитку регіонів та посилення їхнього економічного потенціалу. Одним із показників, що відображає стабільний економічний розвиток окремих галузей економіки, а також економіки країни загалом є інвестиційна привабливість регіонів. Рейтинги інвестиційної привабливості регіонів України за підсумками 2019 року, продовжує утримувати м. Київ, Дніпропетровська, Київська, Харківська, Запорізька та Одеська області.

Інвестиційна привабливість є головною умовою формування інвестиційного клімату регіону. Важлива складова клімату регіону – надання вкладникам гарантій щодо їх заощаджень і капіталовкладень.

Дніпропетровська область на сьогодні є економічно розвиненою та привабливою для іноземного інвестора та увійшла в ТОП-10 – зайняла

9 місце міжнародного рейтингу журналу FDI Intelligence, що є частиною Financial Times. FDI Intelligence – це найбільший у світі центр аналізу прямих іноземних інвестицій (ПІІ), який надає інформацію про тенденції та потоки ПІІ.

Область є одним із найбільш інвестиційно привабливих регіонів України. Факторами її інвестиційної привабливості виступають висока якість людського капіталу, традиції індустріального виробництва, наявність розгалуженої промислової та транспортної інфраструктури. Також область належить до регіонів України, що забезпечують високу частку валового регіонального продукту (ВРП) у ВВП.

Станом на 01.01.2020 в економіку Дніпропетровщини залучено 3,8 млрд дол. США прямих іноземних інвестицій – це перше місце серед областей України. На одного мешканця припадає 1182,2 дол. США. Інвестиції надійшли з 60 країн світу у 1020 підприємств.

Дніпропетровська область має найбільший об'єм промислового виробництва, іноземних інвестицій і доходів. Область називають промисловим та індустріальним центром України. Найбільші обсяги іноземних інвестицій вкладено у промисловість – 2 132,0 млн. дол. США (59,6% загального обсягу).

Для залучення ПІІ в область, то в області реалізується серія проєктів по підвищенню інвестиційної привабливості та конкурентоспроможності регіону. Насамперед це планування стратегічної платформи, яка містить соціально-економічний аналіз і SWOT-аналіз, визначення і відбір конкурентних переваг, і визначення концепції (бачення) розвитку і стратегічних цілей.

SWOT-аналіз використовується для визначення найбільш важливих внутрішніх факторів (сильні і слабкі сторони) і зовнішніх обставин (можливості і загрози) для регіонального розвитку.

В умовах жорсткої конкуренції територій за інвестиції, кваліфіковану робочу силу, екологічно безпечне виробництво все більш актуальною проблемою стає підвищення їхнього іміджу та маркетингової привабливості. Тому з упевненістю можна сказати, що проведення SWOT-аналізу Дніпропетровської області необхідне з метою подальшого її розвитку (підвищення привабливості регіону).

Також перспективні напрями залучення інвестицій в економіку регіону можливо при застосуванні новітнього підходу smart-спеціалізації.

SMART-спеціалізація – це європейська модель територіального розвитку, яка об'єднує промисловий, освітній та інноваційний сектори з

урахуванням унікальних переваг регіону та є частиною програми Європейської стратегії 2020. SMART-спеціалізація – це основна умова доступу до фінансових європейських фондів. Це політика солідарності, партнерства, програмування та інвестування.

У Дніпропетровській області розроблено Стратегією регіонального розвитку Дніпропетровської області на період до 2027 року, якою передбачено застосування комплексного, інноваційного підходу, який полягає не тільки в обов'язковому дотриманні новітніх нормативних документів у сфері стратегічного планування регіонального розвитку, які передбачають формування основних положень Стратегії на засадах смарт-спеціалізації, а й в інкорпоруванні результатів сучасних реформ, зокрема у сфері децентралізації, реформування місцевого самоврядування та створення об'єднаних територіальних громад, до процесу визначення основних проблем регіонального розвитку та формування системи стратегічних цілей (пріоритетів) розвитку. Тому дана Стратегія забезпечить розвиток регіону.

Дніпропетровська область залишається стабільним і перспективним регіоном. Незважаючи на те, що регіон є прифронтовим, його не залишив жоден іноземний інвестор. Найбільше залучення інвестицій відбувається саме в розвинені галузі економіки, які можуть забезпечити стабільний дохід інвесторам. Конкурентні переваги Дніпропетровської області – розвинена інфраструктура, корисні копалини, промислові підприємства, кваліфіковані працівники.

Стратегією розвитку Дніпропетровщини на 2020 рік передбачено будівництво аеропорту, залучення інвестицій, екологічні програми, які дозволять знизити шкідливі викиди в повітря, відремонтовані дороги, школи, садочки та лікарні, SMART-проекти, європейська інтеграція та нові громади.

Для зручності інвесторів розроблена інтерактивна інвестиційна карта, що містить інформацію про ініціативи, що потребують інвестицій, з урахуванням доступної інфраструктури, створено Дніпропетровське регіональне інвестиційне агентство (DIA) з метою надання підтримки в реалізації інвестиційних проектів приватного бізнесу на території Дніпропетровського регіону. Для покращення бізнес-клімату в регіоні створили Інвестиційну раду при Дніпропетровській ОДА (2019 рік), яка об'єднала десятки підприємців. Нещодавно (30.11.2020) у Дніпрі відкрився Другий в Україні регіональний Офіс європейської інтеграції (у

Херсоні перший) – створення таких офісів означає налагодження на регіональному рівні співпраці з європейськими партнерами.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Doing Business-2020. Завдяки чому Україна піднялася в рейтингу на 64 сходинку, 2005-2019, Економічна правда. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.epravda.com.ua/publications/2019/10/24/652929> (дата звернення: 16.11.20)
2. Стан і нові можливості соціально-економічного розвитку Дніпропетровської області: монографія/за заг. Ред. О. Ю. Бобровської. – Дніпро: ДРІДУ НАДУ, 2019. – 276 с.
3. Офіційний вебсайт Дніпропетровської обласної державної адміністрації [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.adm.dp.ua/OBLADM/OblDP.nsf/> (дата звернення: 16.11.20)

Секція 4. Сучасні виклики розвитку публічного управління та адміністрування

Науковий керівник: **Орловська Ю.В.**

Брусенцова А.Е.

здобувач вищої освіти ступеня бакалавра
зі спеціальності «Публічне управління та адміністрування»

Придніпровська державна академія будівництва та архітектури
м. Дніпро, Україна

АДМІНІСТРАТИВНО-ТЕРИТОРІАЛЬНІ РЕФОРМИ В ПОЛЬЩІ ТА УКРАЇНІ: ПОРІВНЯННЯ ОСНОВНИХ ХАРАКТЕРИСТИК

При виборі моделі децентралізації українські реформатори, виходячи із успішного досвіду подібних реформ розвинутих країн погодилися, що польська модель децентралізації є найбільш наближеною до українських реалій і досвід польських реформ може бути найбільш корисним при проведенні реформ в Україні. Після підписання у Варшаві 7 грудня 2014 року Меморандуму про співпрацю між Україною та Польщею з підтримки реформи місцевого самоврядування, команда польських експертів та відомих реформаторів була задіяна в процесі децентралізації.

«Це одна з найбільш важливих и найбільш успішних реформ. Ця реформа також одна з найбільш зрозумілих та підтримуваних людьми, тому вона має бути завершена цього року. Ми маємо в жовтні, як і заплановано, провести місцеві вибори за новим адміністративним поділом, щоб країна могла рухатися далі в частині покращення сервісу держави для громадян. Гальмувати та затягувати процес не можна. Реформа в першу чергу робиться для людей, задля їхнього комфорту», - наголосив прем'єр-міністр Д. Шмигаль [2].

Потреба децентралізації державного управління в Україні стоїть на порядку денному з перших років виникнення української державності. У вересні 1997 року Верховна Рада України ратифікувала Європейську хартію місцевого самоврядування, задекларувавши відданість європейським стандартам управління. Відтоді різними урядами було зроблено декілька спроб провести необхідні реформи, але через різні причини вони не увінчалися успіхом. Втілення в життя системних змін почалося лише у 2014 році, коли Кабінетом Міністрів України було прийнято Концепцію реформування місцевого самоврядування та

територіальної організації влади. Однак, як свідчать перші результати, незважаючи на позитивний ефект передачі повноважень на місцях для розв'язання проблем регіонального розвитку та підвищення ефективності управління, збільшення витрат органів місцевого самоврядування не підкріплені відповідним зростанням фінансових ресурсів, достатніх для їх покриття.

У 2014-2017 роках відбувається структурна реформа децентралізації на базовому рівні, яка складається із двох взаємопов'язаних реформ, що проводяться одночасно, – реформи територіального устрою та реформи місцевого самоврядування (децентралізації) – об'єднання сільських, селищних та міських рад в об'єднані територіальні громади – адміністративно-територіальну одиницю базового рівня та передачі на базовий рівень (об'єднаних територіальних громад) основної частини повноважень і ресурсів для їх виконання. Подальше впровадження децентралізації спиралося в першу чергу на територіально-адміністративну реформу, яка багато в чому спиралось на досвід Польщі.

Адміністративно-територіальні реформи в Польщі та в Україні спрямовані на перебудову територіального устрою як передбаченої законами територіальної організації держави з метою забезпечення найбільш оптимального вирішення завдань та виконання функцій суспільства й держави. Здійснюються вони шляхом поділу державної території на частини - територіальні одиниці, які є просторовою основою для утворення і діяльності відповідних органів політичної (державної) влади та органів місцевого самоврядування. У конституційному праві під територіальним устроєм (або територіальною організацією) розуміють систему взаємовідносин між державою в цілому, тобто її центральною владою, і територіальними складовими частинами, точніше діючими там органами публічної влади і населенням, репрезентованим органами самоврядування. Нині розрізняють два основних види територіального устрою. Якщо йдеться про держави з федеративним устроєм, де частини території мають певну самостійність у справах своєї життєдіяльності, там має місце політико-територіальний устрій. В іншому випадку йдеться про адміністративно-територіальний устрій, який є поділом території держави на частини лише з адміністративною самостійністю, що характерно для України та Польщі.

Порівняння принципів, закладених у проведення реформи територіального устрою та реформи місцевого самоврядування України і Польщі, наведені у таблиці 1.

Таблиця 1 – Принципи, закладені у проведення реформи територіального устрою та реформи місцевого самоврядування України і Польщі

| Польща | Україна |
|---|--|
| <p>Базовий принцип проголошує ч. 1 ст. 15 Конституції Республіки Польща від 1997 року: «Територіальний устрій Польщі гарантує децентралізацію публічної влади. Устрій самоврядування не є ієрархічним. Структури самоврядування мають доповнюватись, а не взаємно накладатись. Ані повітове, ні воєводське самоврядування не здійснюють нагляду над гмінним самоврядуванням».</p> | <p>Проект Закону України «Про внесення змін до Конституції України (щодо децентралізації влади)» від 01.07.2015 року декларує:</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ відхід від централізованої моделі управління в державі; ✓ забезпечення спроможності місцевого самоврядування побудову ефективної системи територіальної організації влади; ✓ реалізацію принципів, передбачених Європейською хартією місцевого самоврядування. |
| <p>Принципи адміністративно-територіального устрою реформи та територіального самоврядування:</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Побудова громадянського суспільства – впровадження нових рівнів урядування, які мають наблизити кожного громадянина до процесу управління, водночас роблячи їх відповідальними за результати своєї діяльності. ✓ Субсидіарність – передача/делегування центральним урядом ряду функцій місцевим органам влади. ✓ Ефективність – спроможність місцевих і регіональних громад успішно використовувати свої можливості для власного розвитку. ✓ Прозорість, відкритість і підзвітність – ліквідація зайвих адміністративнобюрократичних структур, радикальне реформування системи публічних фінансів. ✓ Гнучкість – здатність оперативно реагувати на зміни зовнішніх і внутрішніх чинників і встановлення ефективного зв'язку з публічною владою. | <p>Принципи адміністративно-територіального устрою реформи та територіального самоврядування:</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Принцип повсюдності, що означає передачу земель у розпорядження органів місцевого самоврядування за населеними пунктами. ✓ Принцип спроможності місцевого самоврядування, що гарантує наділення його достатніми повноваженнями та ресурсами. При цьому, при плануванні сталого розвитку адміністративно-територіальних одиниць враховуються історичні, економічні, екологічні, географічні, демографічні особливості, етнічні та культурні традиції. На обласному та районному рівнях вводиться інститут префектів, що мають скоріше контролюючі (дотримання законів), ніж адміністративні функції. ✓ Принцип субсидіарності, що гарантує передачу на місця, в громади, максимальну кількість повноважень, які органи місцевого самоврядування здатні виконати. Закріплюються гарантії щодо матеріальної та фінансової основи місцевого самоврядування, зокрема щодо місцевих податків та зборів, а також частки загальнодержавних податків та інші доходи місцевих бюджетів на фінансування власних і делегованих повноважень. Земля, рухоме і нерухоме майно, природні ресурси, інші об'єкти, що перебувають на території громад, підпадають під юрисдикцію територіальних громад та їх органів місцевого самоврядування – жодне питання місцевого значення не може вирішуватися без їхньої згоди. |

Джерело: [1]

Як видно із таблиці, принципи, закладені у проведення реформи територіального устрою та реформи місцевого самоврядування і в Україні, і в Польщі, ідентичні і визначаються Європейською хартією місцевого самоврядування, найважливішими принципами якої (основоположними для формування європейської моделі влади на субнаціональних територіальних рівнях) можна вважати: 1) визнання місцевого

самоврядування в національному законодавстві і, за можливості, у Конституції; 2) реальності місцевого самоврядування, що знаходить свій вияв в акцентуванні саме на суттєвому (а не будь-якому довільно визначеному державою) обов'язі суспільних справ, регулювання та управління якими уповноважені здійснювати органи місцевого самоврядування; 3) підзаконності місцевого самоврядування, як можливості відповідних органів здійснювати регулювання і управління місцевими справами – виключно в межах законодавства держави; 4) визначення природи місцевого самоврядування, як публічної влади, що, з одного боку, діє в інтересах місцевого населення (територіальної громади), а з іншого – є похідною від суверенної державної влади, оскільки головні повноваження і функції місцевого самоврядування визначаються Конституцією або законом. Порівняльна характеристика системи адміністративно-територіального устрою України та Польщі наведена в таблиці 2.

Таблиця 2 – Система адміністративно-територіального устрою Польщі та України

| Польща | Україна |
|--|--|
| Воєводство (województwo) є адміністративною одиницею найвищого рівня в Польщі. З 1990 року є основною одиницею територіального поділу для урядової адміністрації, а з 1999 року – одиницею місцевого самоврядування. Кількість воєводств – 16 | Область складається з районів і є територіальною основою організації і діяльності органів виконавчої влади та органу місцевого самоврядування – обласної ради, яка представляє спільні інтереси громад, що належать до області |
| Воєводства поділяються на сільські і міські повіти (powiat). Кількість повітів – 380 сільських та 66 міських (міста на правах повіту). Містом на правах повіту є місто, в якому мешкає понад 100 тис. жителів, а також місто, що з 31 грудня 1998 року перестало бути центром воєводства | Район складається з громад. Кожна земельна ділянка у межах району належить до території однієї з громад цього району. Район є територіальною основою організації та діяльності органів виконавчої влади та органу місцевого самоврядування – ради району, яка представляє спільні інтереси громад, що належать до району |
| Гміна (gmina). Всього 479 гмін: 1 571 сільських, 602 сільсько-міських та 306 міських (при загальній кількості міст 910). Гміни можуть поділятися на дрібніші одиниці: поселення (osiedle) або дільниці (dzielnica) у містах та солтства (sołectwa) у сільській місцевості. Ці адміністративні одиниці підпорядковані гміні | Громада, яка включає один або декілька населених пунктів, є територіальною основою здійснення місцевого самоврядування жителями населених пунктів, що розташовані на території громади, формування і діяльності органів місцевого самоврядування |

Джерело: [1]

В цілому слід зазначити, що суть концепції української моделі відповідає моделі місцевого самоврядування та територіальної організації влади в Польщі. Обидві моделі базуються на принципах підтримки децентралізації владних відносин, а інститут самоврядування є основою

політичного устрою, елементом громадянського суспільства. Адміністративно-територіальний устрій України та Польщі ідентичні і базуються на трирівневій системі: область/воєводство, район/повіт, громада/гміна – як базова одиниця, яка включає один або декілька населених пунктів, і є територіальною основою здійснення місцевого самоврядування жителями населених пунктів, що розташовані на території громади, формування і діяльності органів місцевого самоврядування.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Крат М., Софій О. Порівняльний аналіз процесу децентралізації України та Польщі. Електронний ресурс. – Режим доступу: <http://dialog.lviv.ua/wp-content/uploads/2017/10/Porivnyalniy-analiz-protsesu-detsentralizatsiyi-Ukrayini-ta-Polshhi.pdf> (дата звернення: 03.12.20)
2. Реформа адміністративно-територіального устрою має бути завершена цього року (2020 р.) Електронний ресурс. – Режим доступу: <https://decentralization.gov.ua/news/12529> (дата звернення: 03.12.20)
3. Шпортюк н. Принципи реформування адміністративно-територіального устрою в посткомуністичній польщі та України: порівняльний аналіз. Електронний ресурс. – Режим доступу: [http://www.dridu.dp.ua/vidavnictvo/2012/2012_02\(13\)/12snlupa.pdf](http://www.dridu.dp.ua/vidavnictvo/2012/2012_02(13)/12snlupa.pdf) (дата звернення: 03.12.20)
4. Європейська хартія місцевого самоврядування: закон України від 15.07.1997 р. № 452/97-ВР Верховна Рада України. Електронний ресурс. – Режим доступу: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/994_036#Text (дата звернення: 03.12.20)

Науковий керівник: **Орловська Ю.В.**

Кірюхін Р.О.

аспірант кафедри міжнародної економіки
та публічного управління і адміністрування

*Придніпровська державна академія будівництва та архітектури
м. Дніпро, Україна*

ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ БЮДЖЕТУ В УМОВАХ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ ВЛАДИ В УКРАЇНІ

Фінанси відіграють надзвичайно важливу роль в суспільстві. Вони є невід'ємною частиною економічних відносин і водночас основним інструментом реалізації основних напрямів державної, регіональної та місцевої політики соціально-економічного розвитку. У сучасний період органам місцевого самоврядування новостворених об'єднаних спільнот як ніколи важливо знати і розуміти природу місцевих фінансів, розуміти

механізм їх функціонування. Саме через місцеві фінанси формуються певні відносини органів самоврядування практично з усіма підприємствами, установами, розташованими на їх території, і з населенням цієї території [3].

Поступ реформи територіальної організації влади та місцевого самоврядування на засадах децентралізації і субсидіарності в Україні засвідчує правильність вибраного напрямку політики, спрямованого на передавання повноважень і ресурсів на базовий рівень адміністративно-територіального устрою, а саме: рівень міст, селищ і сіл та їх об'єднань – територіальних громад. Реформа в 2019 – першій половині 2020 рр. проходила під гаслами форсованого об'єднання громад відповідно до перспективних планів об'єднання та проведення чергових виборів до органів місцевого самоврядування на новій територіальній основі. З огляду на це форсованість та адміністративний спосіб проведення реформи нерідко наштовхувалися на спротив чинних місцевих органів виконавчої влади (насамперед районного рівня), членів громад, які не бачили себе у новому адміністративному поділі. Ця проблема потребує першочергового вирішення.

В умовах реформування системи місцевих фінансів, спрямованого на децентралізацію та забезпечення реальної самостійності місцевих бюджетів, підвищується значення регіональної бюджетної політики.

Бюджетна політика регіонального розвитку є важливим складником фінансової політики держави поряд з інвестиційною, грошово-кредитною, соціальною, еколого-економічною політикою. Бюджетна політика держави містить систему заходів, спрямованих на зміцнення доходної частини державного бюджету, досягнення збалансованості між державним та місцевими бюджетами, забезпечення ефективного використання бюджетних коштів, забезпечення сталого розвитку регіонів і держави загалом.

Місцеві бюджети є системоутворюючим складником фінансової системи держави. Саме через місцеві бюджети держава активно проводить соціальну політику. На основі коштів місцевих органів, сконцентрованих у місцевих бюджетах, здійснюється фінансування до 70% видатків соціальної сфери [4, с. 12]. Сьогодні територіальні громади після свого створення як юридичної особи формують бюджет місцевого самоврядування і розпоряджаються цими коштами самостійно або через створений ними орган місцевого самоврядування. Також реформування органів місцевого самоврядування дає реальні можливості для розвитку

громади, а також певні переваги громадянам розвивати бізнес на своїй території [6].

Об'єднання територіальних громад має ряд позитивних наслідків для місцевого фінансового управління:

- потенціал місцевого самоврядування в управлінні фінансовими ресурсами зростає за рахунок збільшення можливостей по залученню висококваліфікованих фахівців в структури управління (кількість яких буде значно скорочено);

- скорочена чисельність апарату місцевого самоврядування та обсяг витрат на його утримання;

- посилюється конкуренція поселень в рамках єдиного територіального співтовариства, що стимулює де-тіньову економіку, зниження корупції в сфері формування і використання бюджетних коштів, розподілу земельних ресурсів, управління комунальною власністю тощо;

- управлінські рішення про надання додаткових державних послуг приймаються об'єднаної територіальної громадою, а не районною радою, що сприяє більш повному забезпеченню пріоритетів населення [5, с. 17-18].

Ще одне ключове напрям реформування міжбюджетних відносин - створення дворівневої моделі міжбюджетних відносин. В результаті добровільного об'єднання громад в 2015-2019 роках з'єднавши 3700 місцевих бюджетів. За останніми даними реформа міжбюджетних відносин сприяла отриманню нового рівня бюджетних повноважень і відносин з державним бюджетом у 872 територіальних спільнот.

Реформування сприяє збільшенню інвестиційних ресурсів місцевих бюджетів, а також збільшенню частки витрат на самоврядування. Це свідчить про підвищення автономності місцевих бюджетів. Наприклад, в 2019 році обсяг капітальних витрат виніс 99,8 млрд грн., це на 8,6 млрд гривень більше, ніж в 2018 році. У 2018 році витрати склали 91,2 млрд грн, на 16,9 млрд грн. більше, ніж в 2017 році. У 2017 році витрати зросли на 21,7 млрд грн, або 41,3%.

Як показує досвід зарубіжних країн, децентралізація зміцнює місцеве самоврядування, що дозволяє більш ефективно вирішувати проблеми розвитку своєї території. Для українських реалій простежується відповідна тенденція, зокрема за оцінками ресурсна база органів місцевого самоврядування збільшилася в 4 рази тільки за останні 5 років. У структурі доходів місцевого бюджету місцеві податки і збори складають в середньому до 35%, а решта - це надходження державних податків і зборів. У Мінфіні впевнені, що завдяки впровадженню нової моделі

міжбюджетних відносин, середньострокового бюджетного планування на державному та місцевому рівнях, ефективного адміністрування податків і зборів, нової адміністративно-територіальної структури базового і субрегіонального рівнів частка таких доходів в найближчі 3 роки складе до 70%.

Зі свого боку Міністерство фінансів України продовжує активну роботу з побудови ефективних відносин між центральними органами виконавчої влади та органами місцевого самоврядування. Регулярно проводяться консультації з питань бюджетної грамотності, вдосконалення системи місцевого фінансового управління та підвищення рівня знань відповідного законодавства для співробітників фінансових відділів по всій країні.

Можна дійти висновку, що реформування місцевих органів самоврядування дає нові можливості для перспективного ефективного розвитку сільських, селищних та міських територій у регіонах України. Сьогодні кількість об'єднаних територіальних громад постійно зростає, що є свідченням ефективного впровадження концепції децентралізації на шляху до євроінтеграції. Загалом, децентралізація бюджетної системи є незавершеною, але питання подальшого реформування є важливим для підвищення якості надання послуг громадянам та зростання ефективності використання бюджетних коштів. Підвищити ефективність проведення реформи бюджетної децентралізації в Україні допоможе насамперед чітке розділення функцій і відповідальності між органами державної влади та органами місцевого самоврядування, а також забезпечення місцевих бюджетів тією кількістю коштів, які потрібні для покращення надання послуг населенню.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Децентралізація і формування політики регіонального розвитку в Україні [Електронний ресурс] / О. В. Шевченко. 2020р. 153 с. Режим доступу: https://niss.gov.ua/sites/default/files/2020-09/decentralizatsiya-i-formuvannya-polituyu-regionalnogo-rozvytku-v-ukraini_0.pdf (дата звернення: 21.11.20)
2. Маркович Г. Особливості формування бюджетів об'єднаних територіальних громад [Електронний ресурс] / Г. Маркович. Режим доступу: http://galinfo.com.ua/articles/v_chomu_polyagayut_osoblyvosti_formuvannya_byudzhetiv_otg_249352.html (дата звернення: 21.11.20)
3. Наталенко Н.В. Фінанси та бюджет об'єднаної громади (навчальний модуль) / Н. Наталенко. – К.: ІКЦ «Легальний статус», 2016. – 72 с.
4. Ніколенко В.Ю. Місцеві бюджети як чинник стабільності розвитку регіонів: навчальний посібник / В.Ю. Ніколенко, С.М. Свешніков, В.В. Юрченко, В.І. Крижановський. – К., 2016. – 41 с.

5. Планування та управління фінансовими ресурсами територіальної громади: навчальний посібник для посадових осіб місцевого самоврядування О. Кириленко, Б. Малиняк, В. Письменний, В. Русін / Асоціація міст України. – К., ТОВ «ПІДПРИЄМСТВО «ВІ ЕН ЕЙ», 2015. – 396 с.
6. Татарин Н.Б. Місцеві бюджети як фінансова база місцевого самоврядування / Н.Б. Татарин, В.В. Войтович // Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія: Міжнародні економічні відносини та світове господарство. – 2017. – Вип. 11. – С. 159-162.

Науковий керівник: **Орловська Ю.В.**

Ставицька Ю.С.

здобувач вищої освіти ступеня бакалавра
зі спеціальності «Публічне управління та адміністрування»

*Придніпровська державна академія будівництва та архітектури
м. Дніпро, Україна*

РЕФОРМУВАННЯ ПУБЛІЧНОГО УПРАВЛІННЯ НА РЕГІОНАЛЬНОМУ РІВНІ У ФРАНЦІЇ: УРОКИ ДЛЯ УКРАЇНИ

Як зазначає І.В. Тютюник [1], до 80-х років 20-го століття Франція була досить централізованою державою, де ключовою фігурою місцевого управління залишався префект як представник уряду. Префект здійснював суворий законодавчий контроль за діяльністю органів місцевого самоврядування, більшість повноважень яких передавалась саме на державний рівень. Однак протягом 1982-1986 рр у Франції була здійснена реформа децентралізації, яка супроводжувалась прийняттям більше, ніж сорока законів. Так, у законі «Про права та свободи комун, департаментів та регіонів» (березень 1982 р.) було запроваджено 5 ключових новацій: 1) ліквідацію адміністративного нагляду з боку держави та її заміну контролем законності рішень місцевих громад з боку префекта, а також делегування владних повноважень мерам та головам генеральних і регіональних рад; 2) делегування певних функцій від держави місцевим органам влади з одночасною передачею фінансових та людських ресурсів для їх реалізації; 3) наділення регіонів статусом повноправної територіальної громади; 4) надання юридичної та фінансової автономії місцевим громадам, а також повна відсутність ієрархії та нагляду між ними; 5) впровадження єдиного статусу, завдяки якому всі працівники місцевих органів формують місцеву державну службу.

В результаті реформ 1980-х регіон став основною територіальною одиницею, у рамках якої здійснюються найважливіші економічні і соціальні

програми розвитку. Регіони мають власний бюджет, розробляють власні плани економічного та соціального розвитку, а також облаштованості території і розвитку інфраструктури.

Головним представницьким органом регіону є регіональна рада, члени якої обираються шляхом загальних і прямих виборів у пропорційній виборчій системі. Рада обирає голову, який одночасно виступає виконавчою владою регіону. Повноваження голови досить великі: він готує проекти рішень регіональної ради в тому числі і проект бюджету регіону, скликає раду і головує на її засіданнях, виконує прийняті радою рішення, є розпорядником фінансових ресурсів регіону, керує роботою регіональних служб і є адміністративним головою всього персоналу адміністративних органів регіону, призначає на посади працівників адмінслужб регіону і накладає адміністративні стягнення.

Контроль за законністю рішень регіональної ради здійснює регіональний префект. Рішення регіональної ради, до вступу їх в законну силу обов'язково подаються комісару республіки. В разі коли він вважає таке рішення незаконним по формі чи по суті, то передає його на розгляд адміністративного суду, який і приймає рішення по суті, тобто або визнає його незаконним, чи навпаки, приймає постанову про законність рішення регіональної ради. Регіональний префект також здійснює контроль за законністю рішень голови регіональної ради. Найбільш важливі рішення голови (передусім це рішення нормативного характеру) мусять передаватись префекту ще до вступу їх в силу.

Дуже важливим і позитивним моментом в організації життя регіону є можливість договірною (узгодженого) розподілу підпорядкованих служб між головою регіональної ради та префектом. Це дозволяє уникати дублювання в роботі і зменшує вірогідність виникнення суперечностей між префектом і головою ради. Оскільки префект є представником усіх міністрів у регіоні, він має значні повноваження щодо безпосереднього керівництва місцевими службами центральних міністерств і відомств. Так, префект може наділятися повноваженнями, які б міністри хотіли передати органам, що представляють центральну державну адміністрацію на регіональному рівні. За рахунок цього префект є в принципі єдиним органом адміністративної влади в регіоні, який може приймати рішення від імені держави.

Департамент у Франції є другим рівнем адміністративно-територіального устрою на якому паралельно працюють два органи влади: генеральна рада, як орган самоврядування та префект, як орган державної

влади. Так само, як у регіоні, в департаменті наявна посада представника уряду в особі префекта. Представник держави у департаменті призначається Указом Президента схваленим на засіданні Ради Міністрів. Він керує роботою всіх місцевих посадових осіб, відділень, управлінь і агентств, що представляють центральний уряд. На префекта департаменту покладено здійснення нагляду за законністю дій і рішень виборчих органів і посадових осіб департаменту. І саме тільки префект має право висловлюватись від імені держави перед генеральною радою.

Низовою адміністративно-територіальною одиницею є комуна (община) – самоврядний колектив, що володіє порівняно широкими повноваженнями. Великі міста мають статус общин, але з іще ширшими повноваженнями. Важливими юридичними чинниками, що відбивають сутність комуни є: назва, територія, чисельність населення. Саме ці елементи ідентифікують комуну, як окрему, базову ланку місцевого самоврядування у Франції.

Таким чином, система організації влади в територіальних одиницях Франції побудована за континентальною моделлю, яка характеризується поєднанням в органах на місцях функцій місцевого самоврядування та функцій державної влади.

Представницькими органами муніципального управління в комунах є муніципальні ради, які складаються з депутатів, що обираються населенням. Муніципальна рада приймає бюджет, встановлює місцеві податки, розпоряджається майном комуни, приймає програми розвитку комуни, займається ринком, місцевими дорогами і вирішує багато інших питань місцевого значення. Очолює муніципальну раду мер, який обирається депутатами і водночас є керівником виконавчого органу – мерії. Оскільки в комунах немає представників центральної влади, мер за своєю посадою вважається представником державної влади в комуні, реалізуючи таким чином іберійську модель муніципального управління. Значна самостійність комун і відсутність посадових осіб, які призначаються урядом, певною мірою врівноважується жорстким адміністративним контролем з боку уряду через префектів регіонів і департаментів, які мають право припиняти виконання незаконних рішень муніципальних рад.

Важливою особливістю є те, що держава контролює і забезпечує здатність приймати рішення муніципальною радою. Так, якщо рада не спроможна прийняти відповідне рішення через внутрішні розбіжності, то вона може бути розпущена декретом президента Франції, прийнятим на

засіданні Ради міністрів Франції. Після цього префект призначає в комуна делегацію представників, які тимчасово мають право приймати лише адміністративні акти та протягом двох місяців оголошує нові вибори.

Модернізація системи публічного управління на регіональному рівні у Франції не завершилася реформами 1980-х, а продовжується і понині. Так, зміни в Конституцію Франції від 28 березня 2003 р. (закон «Про децентралізовану організацію Республіки») підтвердили децентралізовану систему управління у Французькій республіці, зокрема статус регіону як повноправної громади з більш чітким визначенням його фінансових повноважень. Стаття 72 Конституції Франції, змінена цим законом, підкреслює, що за дотримання передбачених законом умов виборні ради вільно керують територіальними колективами, які володіють регламентарною владою при здійсненні своєї компетенції [2].

Останньою реформою в системі публічного управління Франції є адміністративно-територіальна реформа 2014-2016 рр., ініційована президентом Ф. Оландом. Суть її полягає в зменшенні кількості регіонів шляхом їх укрупнення; при цьому статус новостворених регіонів не змінився: повноваження регіональних органів публічного управління є характерними для цієї адміністративно-територіальної одиниці. Ця реформа стала актуальною не тільки на тлі застарілого і багато в чому штучного утворення регіонів в середині 20 століття, але й унаслідок проблем, породжених адміністративними реформами 1980-х (дублювання повноважень між радами регіонів і департаментами, місцевими представництвами державних відомств і регіональними органами самоврядування; значної кількості публічних службовців на місцях тощо. Тому очевидно, що при адаптації французького досвіду потрібно враховувати і очевидні недоліки проведеної модернізації, щоб не посилити «схожі з українськими реаліями проблеми відносин між різними рівнями публічної влади у регіонах України» [1, с. 6].

Як зазначає Г. Кухарева [3, с. 18], досвід Франції показав, що для збереження унітарного устрою держави і підвищення ефективності публічного управління важливими є такі напрями реформування, як деконцентрація та децентралізація. Передача функцій і повноважень на місця, ближче до безпосередніх споживачів послуг, дозволяє наблизити державу до громадянина.

Таким чином, досвід реформування публічного управління на регіональному рівні у Франції показав, що з метою оптимізації публічного врядування необхідно передати органам самоврядування вичерпний

перелік повноважень у сферах економічного, соціального і культурного розвитку регіону, залишаючи при цьому за державою політичні функції шляхом збереження контролю представників центрального уряду (префектів) за законністю рушень самоврядних органів.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Тютюнник І.В. Європейські моделі модернізації публічного управління на регіональному рівні//Публічне адміністрування: теорія та практика. 2016. № 2(16). С. 1- 16.
2. Полный текст Конституции 1958 года с изменениями, внесенными 23 июля 2008 года Источник: сайт Конституционного совета Французской республики на 19 августа 2009г. Электроний ресурс – Режим доступа: https://www.conseil-constitutionnel.fr/sites/default/files/as/root/bank_mm/constitution/constitution_russe_version_aout2009.pdf (дата звернення: 07.12.20)
3. Кухарева Г. Розвиток публічного управління Франції: досвід для України // Державне управління та місцеве самоврядування. 2017. Вип. 4(35). С. 13 – 20.

Секція 5. Актуальні проблеми розвитку міжнародних економічних відносин як середовища розвитку бізнесу, національної економіки та державного управління

Науковий керівник: **Вертелецька О.М.**
Бойко В.О.

здобувач вищої освіти ступеня магістра
зі спеціальності «Міжнародні економічні відносини»

Камілжанов Ю.

здобувач вищої освіти ступеня магістра
зі спеціальності «Міжнародні економічні відносини»

Придніпровська державна академія будівництва та архітектури
м. Дніпро, Україна

КРЕДИТ У МІЖНАРОДНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИНАХ

На тлі глобальних сучасних перетворень посилюється роль міжнародного кредитування як процесу, що дозволяє прискорювати економічний розвиток країн, сприяє ефективному перерозподілу фінансових ресурсів та виступає основою структурних перетворень економічних систем.

Основними передумовами розвитку міжнародного кредитного ринку є фактори постійної дії: підприємницька діяльність з наданням фінансових коштів; фінансові коливання; зміни в конкурентоздатності економік; розвиток інституцій фінансового посередництва; зміни у законодавчому забезпеченні фінансових операцій; розширення світової торгівлі внаслідок процесів глобалізації та інтернаціоналізації. Крім того існують і фактори короткострокової дії: коливання валютних курсів та відсоткових ставок, коливання обсягів кредитних пропозицій на міжнародних ринках, інноваційні технології із забезпечення фінансових операцій, виникнення нових типів фінансових інструментів, коливання фондових показників.

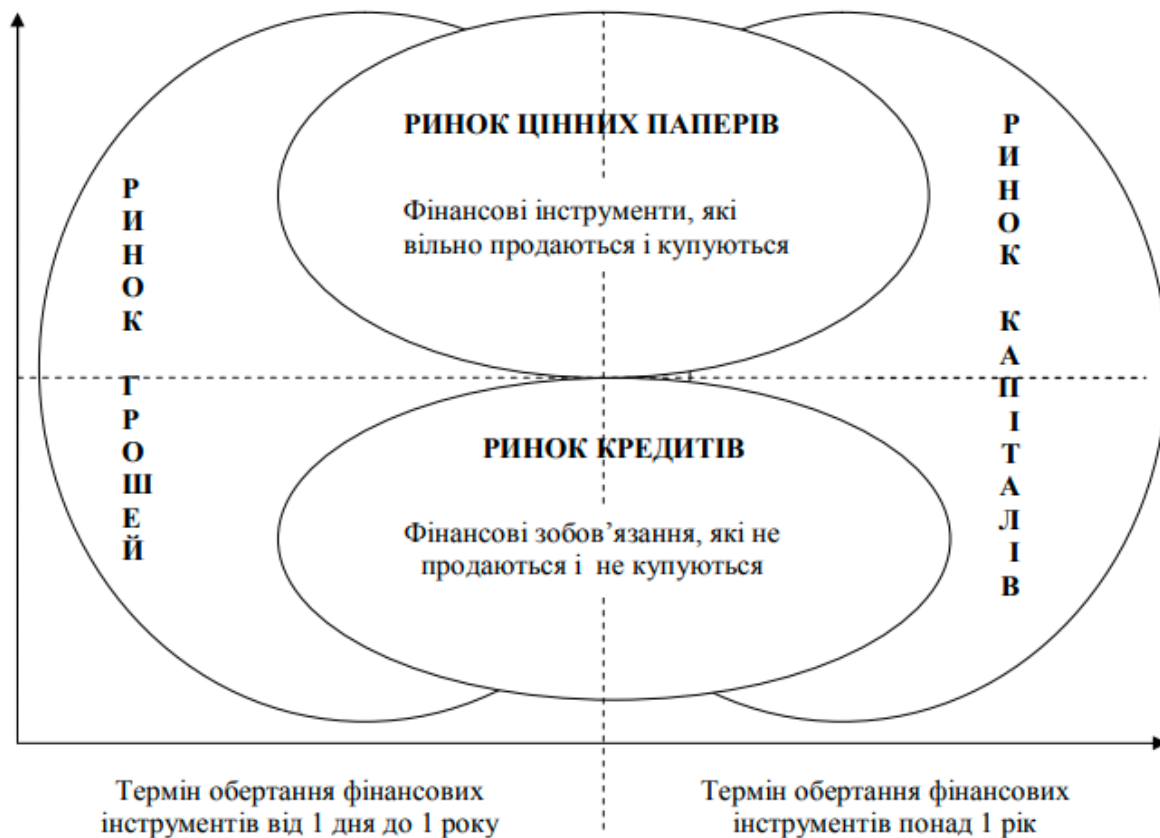
За визначенням О. М. Мозгового *міжнародний кредит* як економічна категорія являє собою переміщення позикового капіталу в системі міжнародних економічних відносин на засадах переливу матеріально-грошових ресурсів з одних країн в інші [1].

Вплив процесів міжнародного кредитування на світову економічну систему є неоднозначним. З одного боку, воно забезпечує посилення та інтенсифікацію всіх фінансових процесів; безперервність операційних

циклів та фінансово-валютних операцій; розширення діяльності суб'єктів світогосподарських відносин; стимулювання зовнішньоекономічної діяльності разом з процесами глобалізації, інтернаціоналізації, кооперації, міжнародного поділу праці; диверсифікацію можливостей залучення фінансових ресурсів; збільшення інвестиційної привабливості економічних проектів та зростання економічної ефективності операцій.

З іншого боку, міжнародне кредитування має і негативний вплив, що проявляється через посилення взаємозалежності та зростання зовнішнього боргу країн світу; пришвидшення темпів економічного зростання окремих галузей, що призводить до кризи перевиробництва; забезпечення панування розвинених країн над тими, що розвиваються за рахунок створення і впровадження відповідних умов отримання кредитних ресурсів; переливу фінансових коштів на стимулювання військових конфліктів, або кредитних блокад.

Ринок міжнародних кредитів знаходиться на перетині ринку капталів та ринку грошей у глобальному середовищі фінансового ринку, що дає розуміння того, що одні й ті ж самі фінансові ресурси можуть одночасно виступати елементом різних структурних ринків (рис. 1.).



*Рис. 1 Роль ринку міжнародних кредитів у структурі міжнародного фінансового ринку
Джерело: [2, с. 27]*

Ключовою особливістю сучасного фінансового ринку є процес сек'юритизації, який є базисом переходу ресурсів з ринку капіталів до кредитного ринку і навпаки. Сек'юритизація в першу чергу проявляється у переході операцій з позичковим капіталом до операцій з цінними паперами, що формує різноманітні фінансово-кредитні інструменти.

Міжнародний фінансовий ринок є невіддільною частиною світової економіки і сприяє більш раціональному розподілу та використанню світових ресурсів, а також спеціалізації і міжнародному виробництву. Все це спричиняє нові форми співпраці між країнами, в тому числі на фінансовому рівні. Економічно міжнародні фінансові ринки визначають як систему ринкових відносин і механізм забезпечення конкурентний перерозподілу фінансових потоків між країнами, регіонами, галузями та установами, що є можливим шляхом міжнародного кредитування.

Можливо стверджувати, що боргові ринки (ринки міжнародного кредитування) є частиною ринку капіталів як інструменту власності та елементом світового ринку позикових капіталів як інструменту позики і характеризуються довгостроковим терміном кредитування (більше одного року). При цьому ринки короткострокового кредитування (до одного року) є елементом ринку позики і включає в себе грошовий ринок, що складається з облікового, валютного та міжбанківського ринку довгострокових позик (рис. 2).

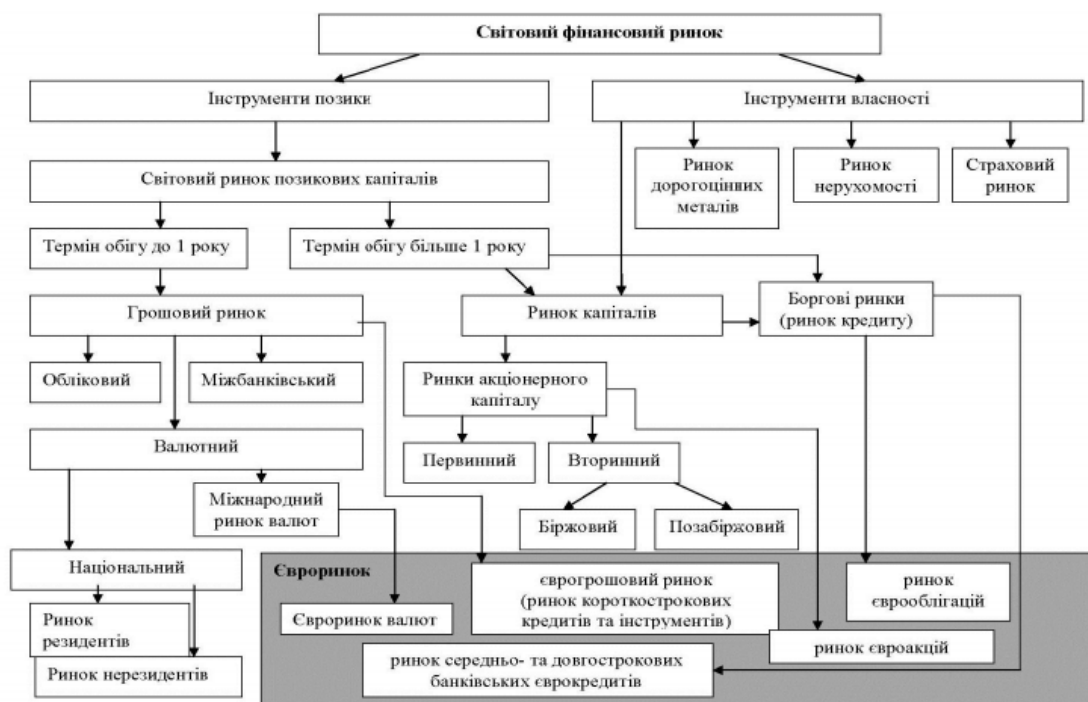


Рис. 2 Роль інструментів позики у світовому фінансовому ринку

Джерело: [3, с. 194]

Детермінація структури світового фінансового ринку та визначення ролі ринків міжнародного кредитування є дещо проблематичним, адже процеси трансформації призводять до виконання окремими елементами фінансового ринку схожих функцій одночасно на ринку капіталу та грошей.

В свою чергу на валютному ринку можливо отримати позику на національному ринку, що включає в себе ринок резидентів та нерезидентів та міжнародному ринку, який має форму євrorинку, що складається з євrorинку валют, а також включає в себе елемент грошового ринку (єврогрошовий ринок), ринку акціонерного капіталу (ринок євроакцій) та безпосередньо боргового ринку (ринок єврооблігацій та ринок банківських єврокредитів). Необхідно зазначити, що євrorинок, це не ринок ЄС, а форми кредитування, що надаються у валюті, яка є іноземною для організації, що надає кредитні кошти.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Міжнародні фінанси : підручник [Електронний ресурс] / [О. М. Мозговий, Т. В. Мусієць, Л. В. Руденко-Сударева та ін.]; за наук. ред. д.е.н., проф. О. М. Мозгового. — К.: КНЕУ, 2015. — 515, [5] с.
2. Галіцейська Ю.М. Міжнародні ринки грошей і капіталів: навч. посіб. /Ю.М. Галіцейська. – Тернопіль, Вектор 2013.
3. Молчанова Е. Ю., Паценко О. Ю. (2013) Сучасна структура світового фінансового ринку. *Зовнішня торгівля, економіка, фінанси, право*, №3, с. 188-195.

Науковий керівник: **Гончарова К.В.**
Грушник Ю.Е.

здобувач вищої освіти ступеня магістра
зі спеціальності «Міжнародні економічні відносини»
Придніпровська державна академія будівництва та архітектури
м. Дніпро, Україна

СУТНІСТЬ ТА НЕОБХІДНІСТЬ РОЗВИТКУ МІЖНАРОДНОЇ ТОРГІВЛІ ТОВАРАМИ І ЇЇ РОЛЬ У СИСТЕМІ МІЖНАРОДНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН

Міжнародна торгівля займає провідне місце в системі міжнародних економічних відносин. Міжнародний торговельний обмін є одночасно й передумовою, і слідством міжнародного поділу праці, виступає важливим фактором формування й функціонування світового господарства,

міжнародної економіки. У своїй історичній еволюції міжнародний торговельний обмін пройшов шлях від одноразових зовнішньоторговельних операцій до довгострокового великомасштабного товарно-грошового обміну. В умовах НТР міжнародний торговельний обмін здобуває все більше значення.

Згідно з міжнародними визначеннями, зокрема в ООН, СОТ, ОЭСР, міжнародна торгівля - це трансграничний обмін товарами і послугами, сукупність зовнішньої торгівлі усіх країн світу. При цьому вартість експорту товарів дається в цінах F.O.B., а імпорту - C.I.F. На цій термінологічній базі побудована і міжнародна статистика, дані якої, залежно від джерела, можуть трохи відрізнятися один від одного.

Зауважимо, що поняття міжнародної торгівлі є фактично уніфікованим, хоча з методичної точки зору саме визначення західних вчених є таким, що повною мірою розкриває сутність міжнародної торгівлі. Також підкреслимо, що міжнародна торгівля передбачає обмін не тільки товарами. Не можемо не погодитися також і з тим, що міжнародну торгівлю можна розглядати під різними кутами зору, які висвітлюватимуть особливості її впливу на економіки країн.

Узагальнюючи, можна зазначити, що міжнародна торгівля багатопланове поняття. На наш погляд, найбільш повним є визначення міжнародної торгівлі, як системи міжнародних економічних відносин між суб'єктами різних країн з приводу купівлі-продажу товарів, що здійснюється під дією економічних законів й закономірностей. У ній беруть участь різні юридичні особи - корпорації, їх об'єднання, держави, окремі індивідууми. Вона є засобом, за допомогою якого країни можуть розвивати спеціалізацію, підвищувати продуктивність своїх ресурсів й, таким чином, збільшувати загальний обсяг виробництва. Крім того, значною особливістю є найрізноманітніші економічні й політичні ризики в міжнародній торгівлі, обумовлені географічними, політичними, національними факторами.

Міжнародна торгівля складається з двох зустрічних потоків товарів - експорту і імпорту - і характеризується торговим сальдо і торговим обігом.

Міжнародна торгівля товарами була історично першою і до певного часу головною сферою міжнародних економічних відносин. Лише наприкінці ХХ ст. провідну роль у системі міжнародної економіки почали відігравати різноманітні форми фінансових операцій [1].

Багато вчених приділяли увагу визначенню поняття «міжнародної торгівлі». Нами систематизовано найбільш поширені дифініції цього поняття.

Таблиця 1 – Визначення поняття «міжнародна торгівля»

| Визначення | Джерело |
|---|---------------------------------|
| Міжнародна торгівля — це сукупність зовнішньої торгівлі різних країн світу. [3] | Великий енциклопедичний словник |
| Міжнародна торгівля — торгівля між країнами, яка складається із ввозу (імпорту) товарів і послуг та їх вивозу (експорту). [3] | Економічний словник-довідник |
| Міжнародна торгівля — це сукупність зовнішньої торгівлі різних країн світу”, а зовнішня торгівля як “складова зовнішньоекономічних зв’язків поділяється на експорт та імпорт товарів.[2] | І. І. Дахно |
| Зовнішня торгівля — це торгівля однієї країни з іншими, яка складається з оплачуваного вивезення (експорту) та ввезення (імпорту) товарів і послуг. У сукупності зовнішня торгівля різних країн утворює міжнародну торгівлю”[2] | Т. М. Циганкова |

Джерело: побудовано автором за [2; 3]

Структурні зрушення, що відбуваються в економіці країн під впливом НТР, спеціалізація і кооперування промислового виробництва підсилюють взаємодію національних господарств. Це сприяє активізації міжнародної торгівлі. Міжнародна торгівля опосередуючі рух усіх міжкраїнових товарних потоків, росте швидше виробництва. Відповідно до досліджень зовнішньоторговельного обороту, на кожні 10% роста світового виробництва приходить 16% збільшення обсягу світової торгівлі. Тим самим створюються більш сприятливі умови для його розвитку. Коли ж у торгівлі відбуваються збої, сповільнюється і розвиток виробництва [4].

В інтересах кожної країни спеціалізуватися на виробництві, у якому вона має найбільшу перевагу і для якого відносна вигода є найбільшою.

Національні виробничі розходження визначаються різними факторами виробництва - працею, землею, капіталом, а також різною внутрішньою потребою в тих або інших товарах. Ефект, що робиться зовнішньою торгівлею (зокрема, експортом) на динаміку росту національного доходу, на розмір зайнятості, споживання й інвестиційну активність, характеризується для кожної країни цілком визначеними кількісними залежностями і може бути обчислений і виражений у виді визначеного коефіцієнта - мультиплікатора (множника). Спочатку експортні замовлення безпосередньо збільшують випуск продукції, отже, і заробітну плату в галузях, що виконують це замовлення. А потім придуть у рух вторинні споживчі витрати [4].

Термін "міжнародна торгівля" має на увазі складний механізм взаємин, що виникають у процесі купівлі-продажу товарів на світовому ринку.

У міжнародній торгівлі експортер звичайно виставляє рахунок покупцеві в іноземній валюті, або покупець оплачує товар у валюті своєї країни, що є іноземною для експортера. Часто валютою платежу стає валюта третьої країни, наприклад, долари США, євро. У зв'язку з цим, однієї з проблем імпортера є необхідність одержання іноземної валюти для здійснення платежу, а в експортера може виникнути необхідність продажу отриманої іноземної валюти за валюту своєї країни. Послуги з продажу і купівлі іноземної валюти за валюту країни експортера або імпортера роблять банки. В Україні це банки з валютною ліцензією[4].

Сьогодні в міжнародній торгівлі значно зменшується питома вага сировини і стрімко збільшується частина готових виробів. У таких державах, як Німеччина і Японія, частина готової продукції в експорті становить приблизно 90%. В цілому у товарній структурі світової експорту найбільш $2/3$ - це продукція обробної промисловості, при цьому її питома вага регулярно збільшується, а менше ніж $1/3$ - сировинні матеріали і продовольчі продукти. Високими темпами збільшується міжнародна торгова діяльність автомобілями і устаткуванням, продукцією електротехнічної промисловості. Експорт - імпорт послуг активізує міжнародну торгівлю товарами виробничого характеру. Характерною особливістю сучасної стадії вважається підвищення частини торгівлі індустріальних країн між собою. На неї припадає понад 70% світової торгівлі. Частка країн, що розвиваються, в міжнародній торгівлі ніяк не доходить і 20%. Економічно менш розвинуті держави намагаються підвищити власні позиції в міжнародній торгівлі, диверсифікуючи її, тобто одночасно формуючи велику кількість її течій і збільшуючи асортимент товарів [6].

Розподіл товарів на «ринкові» і «неринкові» багато в чому залежить від транспортних витрат на їх переміщення за рубіж і від торговельних бар'єрів, що існують на цьому шляху. Скорочення транспортних витрат зв'язку з розвитком технології призводить до збільшення кількості «ринкових» товарів, а зростання державного протекціонізму відповідно призводить до їх скорочення [6]. (Рис 1).

До «ринкових» товарів, як правило, належать такі групи товарів: сільського господарства, полювання, лісового господарства, рибальство, товари видобувної й обробної промисловості; до «неринкових» — комунальні послуги і будівництво, оптова і роздрібна торгівля, ресторани,

готелі, оборона, соціальні послуги, охорона здоров'я, суспільні роботи і т.п. [6]. Подальше наше дослідження буде орієнтоване на ринкові товари.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Міжнародна торгівля Навчальний посібник [Електронний ресурс] – Режим доступу:file:///C:/Users/Пользователь/Downloads/Міжнародна%20торгівля%20(1).pdf (дата звернення: 18.11.20)
2. Особливості міжнародної торгівлі на сучасному етапі та рівень інтеграції України у Світовий економічний простір посібник [Електронний ресурс] – Режим доступу:file:///C:/Users/Пользователь/Downloads/Npndfi_2008_4_11%20(1).pdf (дата звернення: 18.11.20)
3. Міжнародна торгівля: Навч. посіб. — К.: МАУП, 2003. — 296 с. — Бібліогр.: с. 287–289. [Електронний ресурс] – Режим доступу:http://maup.com.ua/assets/files/lib/book/mz4_9.pdf (дата звернення: 18.11.20)
4. Митний тариф: сутність побудова призначення [Електронний ресурс] – Режим доступу:http://dspace.wunu.edu.ua/bitstream/316497/23538/1/9.%20%20Семенчук%20Є.%20Митний%20тариф%20суть,%20побудова%20та%20призначення.pdf (дата звернення: 18.11.20)
5. Міжнародна торгівельна діяльність підручник [Електронний ресурс] – Режим доступу:https://library.krok.edu.ua/media/library/category/pidruchniki/rokocha_0004.pdf (дата звернення: 18.11.20)
6. Місце міжнародної торгівлі в системі міжнародних економічних відносин [Електронний ресурс] – Режим доступу: file:///C:/Users/Пользователь/Downloads/Розвиток%20міжнародної%20торгівлі.pdf (дата звернення: 18.11.20)

Науковий керівник: **Мащенко С.О.**
Деміденко А.О.

здобувач вищої освіти ступеня магістра
зі спеціальності «Міжнародні економічні відносини»
Придніпровська державна академія будівництва та архітектури
м. Дніпро, Україна

МЕТОДОЛОГІЯ ОЦІНКИ МІЖНАРОДНИХ МІГРАЦІЙНИХ ПОТОКІВ ТА ЇХНЬОГО ВПЛИВУ НА ЕКОНОМІЧНЕ ЗРОСТАННЯ КРАЇН

Серед соціальних процесів, що відбуваються в суспільстві, процеси міграції населення (від латинського migratio - «переселятися») займають особливе місце. «У власному розумінні слова «міграція – сукупність

переміщень з метою перенести місце перебування будь-кого» [1]. Соціальними суб'єктами, акторами міграційних процесів є: мігрант - особа, яка вчиняє територіальне пересування (міграцію) зі зміною постійного місця проживання та роботи назавжди або на певний термін (від 1 дня до декількох років), і мігранти - соціальні групи осіб, які беруть участь у міграції та вчиняють міграційний рух.

За порівняно невеликий історичний період, в який міграція населення вивчалася і розглядалася як самостійний науковий напрям, виникла велика кількість наукових підходів і теорій у вивченні цього суспільно-економічного явища.

«Додамо, що Т. Варін і П. Сватон, досліджуючи детермінанти міграційних потоків в напрямку ЄС-15, фокусують увагу на чинниках міграції таких як програми соціального забезпечення і економічна діяльність країн. Автори пояснюють, що у західних країнах мігрантів приваблюють соціальний захист і можливість покращити свій добробут, заради чого вони готові йти на ризик. В дослідженні використовується розширена гравітаційна модель, яка зазвичай використовується для вивчення двосторонньої торгівлі, інвестицій та міграційних потоків заснований на сукупному рівні даних. Від інших аналогічних досліджень відрізняється тим, що в ньому взяті видатки на соціальний захист на душу населення за паритетом купівельної спроможності замість використання широких заходів, таких як загальні витрати уряду або загальний дохід державного управління у відсотках від ВВП. Автори вважають, що економічне становище держави, соціальні фактори, наявність і розвиненість соціальних мереж, географічне положення і мовний ефект країни відіграють важливу роль у поясненні міграційних потоків в країнах. Привертає увагу той факт, що в дослідженні застосована модель з використанням панельних даних з метою визначення чинників виштовхування і притягання міграції у ЄС-15, країнах Центральної і Східної Європи і країнах, що розвиваються» [2].

«Важливо відмітити, що при побудові регресійної моделі намагаються отримати найбільш адекватну модель, з цією метою часто необхідно побудувати декілька моделей або декілька специфікацій моделі. Додамо, що якість моделі оцінюється на основі теоретико-методологічних засад економетричного аналізу побудови регресійних моделей за такими параметрами» [3]: t-статистика Ст'юдента; F-статистика Фішера; коефіцієнти детермінації R^2 і скориговані коефіцієнти детермінації; стандартизовані параметри β ст; тест Дарбіна-Вотсона, тест Бройша-Пегана

та інші тести; перевірка на мультиколінеарність і гетероскедастичність. В економічних дослідженнях часто виникає гетероскедастичність, оскільки показник, що вимірює ендогенну змінну і показники, що вимірюють екзогенні змінні поступово збільшуються з часом, але можуть бути і інші причини.

«Відмітимо, що після побудування моделей з панельними даними використовують інші методи, ніж для часових рядів, а саме моделі з фіксованими і випадковими ефектами. Однак, до цього може проводитися дослідження за допомогою методу ІМНК. Для вибору найбільш адекватної моделі оцінки кожен з моделей попарно порівнюють з іншою. Якість і адекватність моделей з фіксованими і випадковими ефектами оцінюються на основі теоретико-методологічних засад економетричного аналізу панельних даних за такими критеріями: F-статистика Фішера, коефіцієнт детермінації R^2 і скориговані коефіцієнти детермінації R_{adj}^2 , стандартизовані параметри β_{st} , t-статистика Ст'юдента, Бройша-Пегана, Вальда, Хаусмана. У випадку аналізу панельних даних використання моделей з фіксованими ефектами є доцільним, якщо суб'єктами спостережень є «об'єкти, що різняться за своїми індивідуальними характеристиками». Моделі з випадковими ефектами застосовуються тоді, коли оцінюється велика сукупність суб'єктів, що були обрані випадковим чином із більш великої сукупності суб'єктів» [4, 5].

«Вибір підходу, як відомо, залежить від тих завдань, які ставить перед собою дослідник. Ґрунтуючись на аналізі зарубіжної та вітчизняної літератури, найбільш повна класифікація була розроблена В.А. Іонцевим і включає 17 різних особистих підходів до вивчення міграції населення, які об'єднали за його оцінкою 45 наукових напрямів, теорій і концепцій. З них на економічний підхід доводиться 15 теорій, 5 - на соціологічний, 4 - на чисто міграційний, 3 - на демографічний, 2 - на історичний» [6].

Така різноманітність теоретичних, наукових підходів до вивчення міграції населення є найпереконливішим доказом того, що міграційні процеси залежать і впливають на всі сторони соціально-економічних процесів.

«Одне з перших глибоких теоретичних досліджень міграційних процесів належить англійському вченому Є.Г. Равенштейну, який в 1885 р. на прикладі міграцій у Великобританії і Північній Америці сформулював одинадцять міграційних законів. Багато з цих законів справедливі і до теперішнього часу, що говорить про їх об'єктивний характер» [6]. Саме тому на них базуються багато теорії в області міграції.

Основними з них є наступні:

- найбільше міграцій здійснюється на короткі відстані;
- чим більший територіальний центр, тим більш привабливий вплив він надає;
- кожному міграційному потоку відповідає свій контрпоток;
- зростання великих міст у більшою мірою обумовлений міграцією населення, ніж природним у ньому приростом;
- масштаби міграції зростають з розвитком промисловості і торгівлі, і особливо з розвитком транспорту;
- економічні причини міграції є визначальними.

Основне джерело відомостей про міграцію населення – державна статистика, що включає поточний облік міграції і матеріали переписів населення; крім того, організуються вибіркові обстеження, мета яких, як правило - з'ясування мотивів переміщень. Міграція населення досліджується за допомогою системи показників, кожен з яких розкриває переважно ту або іншу сторону явища.

Основними показниками міграції є:

- число прибулих осіб (прибуттів) - П;
- число вибулих осіб (вибуття) - В;
- сальдо міграції - міграційний приріст (спад) населення - П - В;
- обсяг міграції, валова міграція, бруто-міграція - П + В.

Оскільки показники обсягу міграції залежать від чисельності населення відповідної території, для аналізу міграційних процесів використовуються відносні показники.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Kahanec M. The Post-Enlargement Migration Experience in the Baltic Labor Market / M. Kahanec, K. F. Zimmermann.– Central European University, Budapest, Hungary, Institute for the Study of Labor (IZA), CELSI, Bratislava, Slovakia, IZA and Bonn University, Bonn, Germany, 2011.– 336 p.
2. Warin T. European Migration: Welfare Migration or Economic Migration? [Electronic resource] / T. Warin, P. Svaton // Global Economy Journal.– 2008.– Vol. 8(3).– P.3. – Mode of access: http://relooney.fatcow.com/00_New_2705.pdf. (дата звернення: 19.11.20)
3. Яровий А. Т. Методичні вказівки для самостійної роботи з дисципліни «Економетрика» для студентів екон. фахів / А. Т. Яровий, Т. В. Бенумерова, О. К. Осадчий. – Одеса : Астропринт, 2000. – 52 с.

4. Мельник В.М. Оптимізація фінансової архітектури збиткових підприємств України: монографія / В.М. Мельник, Н.В. Бичкова, І.М. Калинська. – Тернопіль: Астон, 2013. – 204 с.
5. Ратникова Т. А. Анализ панельных данных в пакете "STATA" : [метод. указания] / Т. А. Ратникова. – Москва, 2004.– 40 с.
6. Ладан Е.А. Методология анализа миграционных процессов. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://dom-hors.ru/issue/pep/6-2010-1/ladan.pdf> (дата звернення: 19.11.20)

Науковий керівник: **Мащенко С.О.**
Капітан А.Ю.

здобувач вищої освіти ступеня магістра
зі спеціальності «Міжнародні економічні відносини»
Придніпровська державна академія будівництва та архітектури
м. Дніпро, Україна

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ В УМОВАХ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ

«Створення стратегії економічного розвитку країни здійснюється відповідно до можливостей країни, наявного ресурсного потенціалу та умов зовнішнього (міжнародного) середовища. Сутність стратегії економічного розвитку країни можна трактувати як економічну політику уряду, що розрахована на тривалий термін, та передбачає досягнення основної мети – забезпечення соціально-економічного розвитку. Ця стратегія включає довгострокові, найбільше принципові й пріоритетні плани країни, завдання її уряду щодо виробництва, величини надходжень та витрат бюджету, податків, цін, капіталовкладень, соціального захисту населення» [1]. Переважно стратегії економічного розвитку країни мають вигляд такої програми дій, яка передбачена урядом та є основним документом довгострокового розвитку країни, в якому основну увагу приділено основним пріоритетним напрямкам розвитку її економіки на найближчі 5–10 років.

Визначення цілей, шляхів їх досягнення та очікування запланованих результатів у майбутньому обумовило розвиток стратегічного планування та управління. Існують багаточисельні підходи до визначення поняття «стратегія розвитку підприємства», серед них такі:

- стратегія як набір правил діяльності підприємства;
- стратегія як система заходів (або план) для досягнення визначеної мети;

- стратегія як спосіб досягнення конкурентних переваг або залучення нових клієнтів;
- стратегія як сукупність перспективних орієнтирів;
- стратегія як програма послідовних дій; стратегія як позиція компанії на ринку та ін.

Зазначимо, що дослідження сутності економічної стратегії здійснювали провідні економісти-науковці. Дослідивши найбільш розповсюджені трактування цієї економічної категорії, побудуємо таблицю 1.

Таблиця 1 – Наукові підходи до трактування сутності економічної стратегії

| Автор | Визначення |
|-------------------|--|
| Ансофф І. [2] | «За своєю суттю стратегія - це набір правил для прийняття рішень, якими організація керується у своїй діяльності» |
| Портер М. [3] | «Конкурентна стратегія – це така стратегія, на основі якої підприємство може вести конкурентну боротьбу та яка визначає цілі та засоби їх досягнення» |
| Мескон М. [4] | «Стратегія - детальний всебічний комплексний план, призначений для того, щоб забезпечити здійснення місії організації та досягнення її цілей» |
| Куїнн Д. [5] | «Ефективна формальна стратегія повинна містити в собі три найважливіші складові: 1) основні цілі (або завдання) діяльності; 2) найбільш істотні елементи політики, які направляють або обмежують поле діяльності; 3) послідовність основних дій (або програма), спрямованих на досягнення поставлених цілей і не виходять за межі обраної політики» |
| Г. В. Савенко [6] | «Стратегія підприємства – це систематичний майбутній розвиток середовища та підприємництва, що включає формування місії, довгострокових цілей, а також шляхів і правил прийняття рішень для найбільш ефективного використання стратегічних ресурсів, сильних сторін і можливостей, усунення слабких сторін та захист від загроз зовнішнього середовища задля майбутньої прибутковості» |
| Жаліло Я. [7] | «Економічна стратегія – це цілісна система дій суб'єкта, спрямованих на реалізацію мети, завдань та пріоритетів його економічного відтворення з урахуванням комплексу впливів ендогенних та екзогенних чинників, що розраховані на тривалий період часу» |
| Чандлер А. [8] | «Стратегія – це визначення основних довгострокових цілей і завдань підприємства та затвердження курсу дій та розподілу ресурсів, необхідних для досягнення цих цілей. Стратегія визначає структуру. Стратегія повинна визначати довгострокові цілі підприємства, а також намічати дії і розміщувати необхідні для вирішення поставлених завдань ресурси». |

Джерело: побудовано автором за [2-8]

Проаналізувавши визначення, наведені в таблиці 1, нами було сформульовано власне трактування сутності економічної категорії

«стратегія економічного розвитку»: це довгостроковий план, який складається з взаємопов'язаних послідовних дій та розробляється задля досягнення стратегічної мети, що відповідає пріоритетам підприємства, організації або країни та є основою для їх ефективного функціонування й подальшого розвитку. Результатом впровадження стратегії є саме розвиток, а вона у свою чергу є інструментом забезпечення цього розвитку. Зазначимо також, що економічна стратегія країни визначається переважаючим типом власності людини на основні ресурси: різні природні ресурси і землю, капітал, робочу силу. Види стратегій залежно від об'єкту призначення наведено на рис. 1. Сучасна наука розглядає економіку як господарську діяльність суспільства та сукупність відносин в системі виробництва і споживання. Очевидно, що якщо запропонувати алгоритм пошуку вектора розвитку народогосподарського комплексу, що відповідає сучасним викликам, він значно спростить вибір необхідного переліку законодавчих заходів і рішень з безлічі запропонованих варіантів стратегічного розвитку країни.



Рис. 1 Види стратегій залежно від об'єкту призначення

Джерело: [9]

Лише ці заходи повинні представляти собою взаємопов'язану систему державних рішень, що стосуються всіх сфер господарської діяльності. Таким варіантом може стати алгоритм вибору з безлічі умов, розглянутих в пропонованих варіантах програм, деякого ряду умов, виділених експертами в якості ключових і повторюваних в основній масі цих програм. Обрані таким чином умови зумовляють ті законодавчі заходи і рішення, прийняття яких з необхідним ступенем ймовірності дозволять запустити механізм економічного зростання з охопленням максимальної кількості галузей народогосподарського комплексу країни.

Отже, основний зміст пакету документів, що прийняті органами державного управління для забезпечення ефективного розвитку економіки країни, повинен бути забезпечений рішеннями, заходами та кроками, здатними забезпечити: довгостроковий перелік, обсяг і затребуваність продукції виробничого сектора економіки, що відповідає технічним вимогам і потребам як всередині країни, так і за кордоном.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Михайлова Л.І. Євроекономічна інтеграція: навчальний посібник / Л.І. Михайлова, Н.В. Волченко, Т.О. Зінчук, С.М. Кваша – К.: Центр учбової літератури, 2013. – 136 с.
2. Ансофф И. Стратегическое управление Санкт-Петербург: Питер, 1999 . - 358 с.
3. Конкурентная стратегия: Методика анализа отраслей и конкурентов/ Майкл Е. Портер; Пер. с англ. — М.: Альпина Бизнес. Букс, 2005. — 454 с.
4. Мескон М. Основы менеджмента [М. Майкл, М. Альберт, Ф. Хедоури]. – М. : Дело, 2004. – 320 с
5. Джеймс Брайан Куинн Стратегия перемен / Пер. с англ. Под ред. Ю.Н. Каптуревского. - СПб.: Питер, 2001. - 688 с.
6. Савенко Г.В. Щодо питання визначення поняття та змісту євроінтеграційних процесів / Г. В . Савенко // Міжнародний науковий журнал. - 2016. - № 9. - С. 130-132.
7. Жаліло Я. А. Теорія та практика формування ефективної економічної стратегії держави: монографія / Я. А. Жаліло. – К. : НІСД, 2009. – С. 16.
8. Chandler A.D., Jr. Strategy and Structure: Chapters in the History of the Industrial Enterprise. Cambridge: MIT Press, 1962. - 463 p.
9. Бондарець М. Глобальні стратегії трансформації та структурної модернізації соціально-економічного розвитку транзитивних країн / М. Бондарець // Дослідження міжнародної економіки. Зб. наук. праць. – 2011. – № 2. – С. 99–110.

Науковий керівник: **Кахович О.О.**
Матета Б.В.

здобувач вищої освіти ступеня магістра
зі спеціальності «Міжнародні економічні відносини»
Придніпровська державна академія будівництва та архітектури
м. Дніпро, Україна

РОЗВИТОК МІГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

Збільшення міграції є одним з найбільш помітних та найважливіших аспектів глобалізації: зростаюча кількість людей пересувається всередині

країн та за кордон, шукаючи кращих можливостей працевлаштування та кращого способу життя. Хоча міграція зазвичай розглядається як проблемна, вона сприяє сталому розвитку.

Для домогосподарств у бідних районах грошові перекази покращують безпеку і за підтримки відповідної політики можуть сприяти місцевому економічному зростанню. В індустріальних країнах зі старінням населення працівники-мігранти стають дедалі важливішою частиною робочої сили та підтримують національні системи соціального забезпечення. Національна та міжнародна політика повинна відображати внесок міграції у сталий розвиток та чітко захищати права мігрантів, які занадто часто ігноруються у спробах стримати їх рух [1].

Як правило, міграція як за кордоном, так і в межах однієї країни не вважається бажаною. Внутрішні мігранти несуть відповідальність за некерований ріст мегаполісів на Півдні, і часто вважається, що міжнародні мігранти збільшують безробіття в промислово розвинутих країнах, знижуючи місцеву заробітну плату, і отримують вигоди від систем соціального забезпечення, до яких вони рідко вносять вклад. Але, незважаючи на дедалі жорсткіший контроль за імміграцією та труднощі із заробітком на життя в південних містах, люди продовжують рухатися.

Частково це тому, що вони завжди рухались: міграція вже давно є стратегією зменшення ризику за рахунок диверсифікації джерел доходів, і в багатьох країнах не рідкість для сім'ї та родичів підтримувати міцні зв'язки на великі відстані. Люди також рухаються в різних напрямках: між різними сільськими районами, від міст до сільської місцевості, від одного міста до іншого. Міжнародну міграцію складно визначити кількісно через часто велику кількість мігрантів без документів, і оцінки внутрішньої міграції є також проблематичними [3].

Однак консенсус полягає у тому, що рух за останні два збільшився та посилюється в останніх двох десятиліттях, і що з'являються «нові» групи мігрантів, такі як молоді самотні жінки, які рухаються самостійно, а не для шлюбу та під владою старших родичів та чоловіків.

Політика, спрямована на стримування міжнародної міграції, як правило, приносить користь лише незаконним контрабандистам та роботодавцям, які наймають мігрантів без документів, щоб уникнути дотримання чинних норм щодо оплати праці та умов праці [2].

Політика, яка намагається обмежити внутрішню міграцію, ускладнюючи мігрантам доступ до міського житла та основних послуг, також зазвичай не має успіху. Найчастіше директори просто ігнорують той

факт, що мобільність є важливою частиною життя людей, наприклад, коли політика перерозподілу земель та кредитні ініціативи передбачають, що члени домогосподарств живуть усі разом в одному місці.

Три аспекти міграції особливо важливі:

1. фактори, пов'язані із глобальними змінами у виробництві та торгівлі, які впливають на міграцію;
2. можливості та обмеження, характерні для різних груп (наприклад, жінок та чоловіків, молодших та старших людей); і
3. внесок мігрантів у їхні рідні райони та в їх приймаючі громади.

Краще їх розуміння може призвести до більш ефективної політики сталого розвитку. Міжнародна міграція та глобалізація, глобальна реорганізація ринків праці має важливий вплив на міграцію [1].

На Півночі попит високий на напівкваліфікованих та некваліфікованих робітників, таких як прибиральниці та служниці, та на сезонних сільськогосподарських робітників. Аутсорсинг відображає необхідність більшої гнучкості та пристосування до нерегулярних моделей виробництва в певних галузях; однак аутсорсингові фірми не несуть відповідальності за практику найму своїх субпідрядників, які прагнуть наймати мігрантів без документів, щоб мінімізувати витрати, особливо пов'язані з добробутом та оподаткуванням.

Мігранти без документів не є причиною існування неформальних ринків праці в північних країнах, і нелегальна міграція вигідна роботодавцям більше, ніж мігрантам.

Документовані мігранти, роботодавці яких сплачують усі внески, не пов'язані із заробітною платою, є перевагою підтримки пенсійних та медичних систем, і керівники політики повинні це враховувати. Ще одним важливим аспектом глобалізації є переселення виробництв у країни, де робоча сила дешевша, та збільшення кількості міжнародних туристичних курортів у південних країнах.

У багатьох випадках робітниками є мігранти із сільських районів, часто жінки. Глобалізація впливає на внутрішню міграцію, а також на міжнародний рух. Більше того, це впливає на тих, хто рухається і кількість молодих жінок, які мігрують самостійно, є безпрецедентною. Хоча заробітна плата та умови праці в цих секторах часто нижчі за міжнародні стандарти, вони привабливі для мігрантів з двох різних причин [3].

По-перше, зростає потреба в грошових доходах у сільській місцевості, оскільки плата за користування зараз переважає для більшості основних послуг, таких як охорона здоров'я та освіта.

Однак економічна реформа навряд чи пішла на користь дрібним фермерам, доходи яких часто недостатні для покриття нічого, крім найнеобхіднішого.

Особливо в країнах, що перебувають на південь від Сахари, можливості для заняття несільськогосподарськими роботами в сільській місцевості обмежені, і міграція стає неминучою. Ці обмеження повинні бути вирішені політикою, спрямованою на збільшення доходів від фермерського господарства та несільськогосподарської зайнятості на селі.

По-друге, хоча економічні мотиви є найважливішою причиною міграції, інші мотиви не слід недооцінювати. Для молодих людей, як жінок, так і чоловіків, міграція - це спосіб пережити широкий світ та здобути незалежність - як фінансову, так і особисту - від своїх батьків та старійшин громади. Це результат покращеного доступу до інформації та появи можливостей працевлаштування, які раніше були немислимими.

Це відображає значні соціальні та культурні зміни, які політики не можуть ігнорувати.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Європейська конвенція про правовий статус трудящих-мігрантів. URL: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/994_307 (дата звернення: 17.11.20)
2. Миценко І.М., Стежко Н.В. Міжнародна економіка: навч. посіб. Кіровоград: КНТУ, Поліграф-Сервіс, 2013.
3. Конвенція Ради Європи про заходи щодо протидії торгівлі людьми. URL: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/994_858 (дата звернення: 17.11.20)

Науковий керівник: **Кахович О.О.**

Рибакова Н.В.

здобувач вищої освіти ступеня магістра

зі спеціальності «Міжнародні економічні відносини»

Придніпровська державна академія будівництва та архітектури

м. Дніпро, Україна

АНАЛІЗ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ АКТИВНОСТІ В СЕКТОРІ ВДЕ РІЗНИХ РЕГІОНІВ СВІТУ

Цілі, прийняті всією світовою спільнотою в рамках знакової Паризької Угоди [1], – обмежити глобальне потепління на рівні значно нижчому 2°C та докласти всіх зусиль щоб не перевищити 1,5°C – вимагають здійснити перехід до відновлюваних джерел енергії (ВДЕ) в

стислий часовий проміжок, а саме протягом кількох наступних десятиліть. Сьогодні найкращий депозит - це сонячна електростанція, вітроелектростанція або проект по енергоефективності.

По суті, сьогодні спостерігається вибудовування нової парадигми світової енергетики, яка передбачає визначальний внесок відновлюваних джерел енергії (ВДЕ) в загальне енергоспоживання і поступове витіснення традиційних викопних енергоресурсів. На сучасному етапі розвитку простежується гостра зацікавленість країн в енергетичній безпеці і захисту навколишнього середовища. [2]

Ринок альтернативних джерел енергії або поновлюваних джерел енергії (ВДЕ) активно розвивається у всьому світі. В цілому країни світу за рахунок ВДЕ за рік економлять близько 358 млн. тонн нафтового еквівалента. Це близько 7 млн. бар. нафти в день.

У світі налічується понад 20 країн, частка відновлюваних джерел енергії, в загальному енергетичному балансі яких перевищує 20% та ставлять все великі плани по її збільшенню. Серед них: Ісландія, Норвегія, Шотландія, Данія, Німеччина та інші. Деякі країни і великі компанії, і зовсім оголосили про 100% перехід на ВДЕ. [3] У напрямку з'явилися чіткі вектори розвитку, світові лідери і компанії, що задають тренди. Ця промисловість отримує все більше уваги з боку великого бізнесу і держав.

У 2019 році частка поновлюваних джерел енергії (ВДЕ, включаючи гідроенергію) в світовому енергетичному балансі зросла на 1,1 % майже до 27%, що відповідає висхідній тенденції, що почалася в 2000-х.

Сегмент ВДЕ є найбільш швидкозростаючим з точки зору інвестицій, основна частина яких була спрямована в сонячну і вітрову енергетику, а також в розвиток нових технологій накопичувачів енергії. Інвестори альтернативної енергетики розраховують на стабільне довгострокове зростання і хороший прибуток.

Загальні нові інвестиції в поновлювані джерела енергії і палива (без урахування гідроенергетичних проектів потужністю понад 50 мегават, МВт) склали в 2019 році 301,7 млрд доларів США. Це на 5% більше, ніж в 2018 році, частково через збільшення витрат на невеликі сонячні фотоелектричні системи. Відповідно, не був побитий рекорд дворічної давності, коли вкладення в поновлювану енергетику склали 315 млрд доларів. З 2010 року інвестиції в поновлювані джерела енергії і палива перевищують 200 мільярдів доларів США в рік.

Динаміка інвестицій в поновлювані джерела енергії варіювалася в 2019 році залежно від регіону і, збільшуючись в Північній і Південній

Америці, включаючи США і Бразилію, але знижуючись у всіх інших регіонах світу, включаючи Китай, Європу, Індію, Близький Схід і Африку.

Країни з економікою, що розвивається, перевершують розвинені країни щодо інвестицій у потужності відновлюваної енергетики п'ятий рік поспіль, складаючи 54% від загального обсягу інвестицій в 2019 році, в основному за рахунок Китаю.

Інвестиції в потужності поновлюваних джерел енергії в розвинених країнах в цілому зросли на 2% в 2019 році. Різке зростання в Нідерландах, Польщі, Іспанії та Сполучених Штатах було урівноважене зниженням в Австралії, Бельгії, Німеччині і Великобританії.

Загальні інвестиції Китаю в поновлювані джерела енергії і палива впали на 6% в 2019 році до 90,1 млрд доларів США, продовжуючи тенденцію до зниження, що почалася в 2018 році.

Тільки в потужності Китай інвестував 83,4 млрд доларів США, більша частина яких була вкладена в вітроенергетику (55 млрд доларів США), 10% зростання у порівнянні з 2018 роком. Інвестиції зросли як в берегові, так і в морські вітроенергетичні потужності.

Інвестиції в європейські поновлювані джерела енергії і палива в 2019 році склали 58,4 млрд доларів США, що на 4% менше, ніж в 2018 році, при різкому контрасті між технологіями. Розподіл цих інвестицій минулого року висвітлив інтригуючий контраст - вітрові інвестиції впали на 24% - до 26,4 млрд. доларів, проте сонячна енергія зросла на 25% - до 24,6 млрд. доларів.

Інвестиції в Європі були широко розподілені між країнами. У 2019 році не менше 11 країн залучили інвестицій на суму понад 1 млрд доларів.

Таблиця 1 – Інвестиції європейських країн в ВДЕ, 2019 р, млрд. дол

| Країна | 2019 | % зростання в порівнянні з 2018 роком |
|-----------------|------|---------------------------------------|
| Іспанія | 8,4 | 25% |
| Нідерланди | 5,5 | 25% |
| Велика Британія | 5,3 | -40% |
| Німеччина | 4,4 | -30% |
| Франція | 4,4 | 3% |
| Швеція | 3,7 | -19% |
| Польща | 1,8 | 349% |
| Італія | 1,3 | -35% |
| Норвегія | 1 | -8% |

Джерело [3]

Це було не завжди так - у деякі попередні роки лише кілька ринків (таких як Німеччина та Великобританія) становили значну більшість грошей, виділених у Європі.

У Сполучених Штатах, які залишалися найбільшим індивідуальним інвестором серед розвинених країн, в 2019 році обсяг інвестицій збільшився на 25% до 59,0 млрд доларів США, що є найвищим показником на сьогоднішній день.

Розробники просували проекти по сонячній фотоелектричній і вітровій енергії, щоб вони могли претендувати на федеральні податкові пільги, термін дії яких закінчується. Інвестиції в проекти вітроенергетики збільшилися на 44% до 31,8 млрд доларів США, а інвестиції в проекти сонячної енергетики збільшилися на 16% до 23,3 млрд доларів США.

Всі інші поновлювані технології пережили занепад або стагнацію. Наприклад, біопаливо знизилось на 38% і становило 320 мільйонів доларів, що є найнижчим показником для цього сектору з 2016 року.

Інвестиції у відновлювані джерела енергії поширюються на нові ринки: Чилі, Кенія, Мексика, Південна Африка куди кожна країна інвестувала понад 1 мільярд доларів.

Наразі все більше країн світу ставлять собі за мету перехід на 50 і більше відсотків використання відновлюваних джерел енергії в енергетичному секторі. Кожна з цих країн розробила свій власний шлях досягнення мети, який відрізняється від інших часом імплементації, об'ємом, цільовими напрямками.

За висновками IRENA – поновлювані джерела енергії та подальше підвищення енергоефективності разом можуть забезпечити понад 90 % скорочень викидів CO₂ в енергетиці, необхідних для утримання росту глобальної температури до двох градусів за Цельсієм. Для декарбонізації глобальної енергетики за прогнозований період, ВДЕ мають складати щонайменше дві третини загального обсягу постачання енергії, зрости з нинішніх 18% до 65%, а у виробництві електроенергії – до 80% за умови відповідного режимно-технологічного управління. [5]

Світова енергетична система повинна пройти глибоку трансформацію та перебудову, оновлюючи діючу інфраструктуру, яка ґрунтується на використанні викопного палива, що потребуватиме збільшення інвестицій у розвиток ВДЕ та широке розгортання енергоефективних технологій.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Паризька угода.(Угоду ратифіковано Законом № 1469-VIII від 14.07.2016) [Електронний ресурс]. - URL : https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/995_161 (дата звернення: 14.11.20)
2. Статистичний огляд світової енергетики "BP Energy Outlook», оновлення річного статистичного щорічника / [Електронний ресурс]. - URL: <https://www.bp.com/energy-economics/statisticalreview/bp-statistical-review-of-world-energy-full-report.pdf> (дата звернення: 14.11.20)
3. The Federal Government's Energy Concept of 2010 and the Transformation of the Energy System of 2019 // Federal Ministry for the Environment, Nature Conservation and Nuclear Safety. 2019. Oct.pp. 9-13
4. Глобальні тенденції в оновлюваній енергетичній інвестиції 2020. [Електронний ресурс]. - URL : https://www.fs-unep-centre.org/wp-content/uploads/2020/06/GTR_2020.pdf. С. 54. (дата звернення: 14.11.20)
5. IRENA Global Energy Transformation: A Roadmap to 2050. [Електронний ресурс]. URL : https://www.irena.org/IRENA_Report_GET_2018.pdf (дата звернення: 14.11.20)

Науковий керівник: **Чала В.С.**
Чумаченко О.А.

здобувач вищої освіти ступеня магістра
зі спеціальності «Міжнародні економічні відносини»
Придніпровська державна академія будівництва та архітектури
м. Дніпро, Україна

ПОТЕНЦІЙНІ МОЖЛИВОСТІ ДОБУВНОЇ ГАЛУЗІ НА МІЖНАРОДНОМУ РИНКУ

Географічне розташування України таке, що створює передумови розвитку в нашій країні всіх галузей промисловості, в тому числі добувної.

Угода з Євросоюзом та вступ у дію Зони вільної торгівлі створили в Україні умови для економічного розвитку. Завдяки вигідному економічному розташуванню, багатству на природні ресурси держава має великий потенціал для забезпечення ефективного розвитку промислових підприємств. Рівень розвитку промисловості можна оцінювати через її внесок у ВВП. З кожним роком ВВП України збільшується. Разом з ним зростає частка від добувної промисловості [17, с. 18].

Станом на 2018 рік відбулося поліпшення майже у всіх видах добувної промисловості, окрім добування інших корисних копалин та розроблення кар'єрів і добування каменю, піску та глини. За даними

Державної служби статистики [5, с. 65], майже у всіх видах добувної галузі в 2018 році спостерігається зменшення виробництва порівняно з 2013 роком.

На території держави розташовано 102 шахти і лише 33 з них контролюються Україною, а працюють з прибутком тільки чотири. На сьогоднішній день вугільна промисловість України містить державні та приватні сектори. Серед приватного сектору слід виокремити такі підприємства: Група «ДТЕК» (ПрАТ «ДТЕК Павлоград вугілля», ТОВ «ДТЕК Добропіллявугілля» та ін.) ПрАТ «Краснодонвугілля» (входить до Групи «Метінвест»), ПАТ «Шахтоуправління «Покровське» та інші. Основними представниками державного сектору є ДП «Львіввугілля», ДП «Селидіввугілля», ДП «Красноармійськвугілля» та інші.

За даними Міністерства енергетики та вугільної промисловості [40], на непідконтрольній Україні території Донецької та Луганської областей знаходиться 85 шахт усіх форм власності, що становить 57 % від їх загальної кількості по Україні. З них на 60 шахтах видобувалось енергетичне вугілля. Втрачені значні запаси вугілля певних марок, які є необхідними для українських ТЕС.

Вважаємо за доцільне розглянути кожен вид добувної галузі та прослідкувати зміни у видобутку. Для нафтової промисловості характерна недосконалість механізмів ціно- та тарифоутворення; недостатня державна й корпоративна наукова підтримка галузі та масовий відтік українських фахівців за кордон; недотримання екологічних норм та стандартів в нафтопереробній галузі; невідповідність чинного законодавства європейським стандартам. Для підвищення ефективності цього виду промисловості необхідним є оновлення технічного забезпечення, проведення реконструкції та модернізації виробництва. Досягти цих цілей можливо за рахунок залучення іноземних та вітчизняних інвестицій. Необхідно створити сприятливі умови для надходження інвестицій, та розробити ефективну систему державного регулювання.

Найбільшим виробником газу в Україні є АТ «Укргазвидобування», на яке припадає майже 75 % внутрішнього видобутку газу.

Відповідно до Державного балансу запасів корисних копалин, в Україні налічується 402 родовища вуглеводнів, з яких у промисловому розробленні знаходяться лише 269. За попередніми даними, розвіданих запасів за нинішніх темпів видобутку вистачить на 22 роки.

Згідно з даними Державної служби геології та надр України на території України є 593 родовища будівельного піску, проте офіційно розробляються лише 228. На більшості родовищ здійснюється незаконний видобуток піску, його продають за готівку, не сплачуючи податки і збори до місцевих та державного бюджетів. Тобто цей вид добувної галузі може показувати значно кращі показники. В Україні знаходяться значні запаси щебню, проте 2014-2016 роки характеризуються низькими показниками видобування.

Основними родовищами кам'яної солі є Артемівське, Слов'янське та Солотвинське. Сіль в Україні видобувається в основному гірським способом з 4 найбільших соленосних басейнів: Донецького, Дніпровсько-Донецького, Закарпатського та Передкарпатського. В останнє десятиліття був освоєний новий регіон видобутку цього продукту, розташований в Одеській області.

Отже, можна дійти висновку, що Україна має високий потенціал розвитку добувної галузі на міжнародному рівні.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Гриффін Р. *Международный бизнес*. СПб.: Питер, 2006. 1088 с
2. Egger, H., Egger, P., Greenaway, D. *Intra-Industry Trade with Multinational Firms: Theory, Measurement and Determinants*. *European Economic Review*. 2007. Vol. 51. Issue 8. P. 1959–1984.
3. Валовий регіональний продукт у 2012 - 2015 роках: [електронний режим доступу]: <http://www.stat.gov.ua/> (дата звернення: 13.11.20)

Секція 6. Сучасні виклики розвитку бізнесу фінансового сектору економіки

Науковий керівник: **Квактун О.О.**

Филинюк Б.Ю.

здобувач вищої освіти ступеня магістра
зі спеціальності «Міжнародні економічні відносини»
Придніпровська державна академія будівництва та архітектури
м. Дніпро, Україна

ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ІНОЗЕМНИХ СТРАХОВИХ КОМПАНІЙ В УКРАЇНІ

Джерелом фінансування національної економіки та підвищення капіталізації вітчизняного страхового бізнесу є іноземний капітал. Його ефективність для економіки країни визначатиметься формою, обсягами та умовами залучення, а також державним регулюванням. На сучасному етапі посилюються тенденції залучення іноземного капіталу у страховий бізнес України. Тому важливо розкрити сутність та визначити місце іноземного страхового підприємництва на фінансовому ринку України.

Кризові явища у фінансовій сфері, валютні коливання, зміна цінової кон'юнктури – фактори, які безпосередньо впливають на страховий ринок в цілому і на кожну з страхових компаній, зокрема.

Авторитетне фінансово-економічне видання «Форбс» (Forbes) [1] щорічно складає рейтинг страхових компаній світу. У 2018 р. опублікований рейтинг, складений за підсумками діяльності найбільших світових компаній попереднього року. У цьому значному списку – компанії з 63 країн, сукупний дохід яких досяг 35 трлн. дол. США, а ринкова вартість представлених в рейтингу компаній – 44 трлн. дол. США. Рейтинг складений з комплексного поєднання показників доходів, продажів, активів і ринкової вартості компанії.

Українське законодавство чітко визначає умови, за яких страховик-нерезидент має право відкривати на території України філії [2].

Суб'єкти іноземного страхового підприємництва мають на меті отримувати прибутки, пропонувати нові страхові послуги, шукати зручні умови роботи. Разом з тим сприяють інтеграції країни у світовий фінансовий простір, виходу на міжнародні страхові ринки та національні ринки зарубіжних країн.

Відповідний аналіз показав, що станом на 2019 р. найбільшу частку в загальній сумі іноземного капіталу становить капітал з Великої Британії, Північної Ірландії, США, Польщі, Кіпру, Нідерландів, Росії, Австрії.

За даними рейтингу, складеного електронним журналом «Форіншурер» за 2019 р., більшість СКІК займають на ринку лідируючі позиції щодо страхових премій та страхових виплат [3].

Подальша лібералізація страхування може призвести до домінування іноземних груп, що, у свою чергу, здатне перетворити переваги міжнародної інтеграції на їх протилежність – зниження капіталізації всієї страхової галузі за рахунок «переключення» більшої частини її фінансових потоків на закордонних гравців.

Водночас низький рівень капіталізації українських страхових компаній може компенсуватися значними обсягами страхування і перестраховування ними ризиків у СКІК і зарубіжних страховиків, внаслідок чого у подальшому буде спостерігатися висока залежність страхового ринку України від кон'юнктури та спекулятивних очікувань іноземних страхових компаній.

Український страховий ринок поступово стає привабливим для великих іноземних компаній. Передумовами для злиття та поглинання страхових компаній України є велика кількість учасників та високі темпи зростання ємності ринку, який характеризується позитивними тенденціями: у період 2003-2019 рр. він зріс на 60% і став привабливішим для стратегічних інвесторів.

Внаслідок ліквідації бар'єрів для доступу іноземного капіталу на страховий ринок України за останні 15 років здійснилося багато угод зі злиття і поглинання. Результатом однієї такої угоди стало створення страхової компанії PZU Україна, яка працює з 2005 року і була створена шляхом перетворення Закритого акціонерного товариства «Страхова компанія «Скайд-Вест» на Приватне акціонерне товариство Страхова компанія «ПЗУ Україна». На сьогоднішній день польська компанія PZU напряму або побічно володіє 100% акцій.

Проведеним аналізом фінансового стану страхової компанії ПЗУ Україна були розглянуті наступні групи показників: ліквідності, фінансової стійкості, рентабельності і прибутковості, ділової активності; проводиться аналіз структури та динаміки балансу, аналіз страхових премій і страхових виплат. Фінансовий стан ПАТ СК «ПЗУ Україна» є задовільним, що підтверджується високим рівнем ліквідності. При цьому ділова активність залишається не на найкращому рівні і потрібно звернути увагу на розробку заходів щодо її пожвавлення. Рівень фінансової

стійкості є досить високим, що підтверджується оптимальним значенням фактичного запасу платоспроможності.

Був проведений SWOT-аналіз, у результаті якого виявлено, що існуючі загрози та слабкі сторони страхового ринку України не дають можливість в достатній мірі використати потенціал вітчизняних страховиків. Відсутність послідовної довгострокової політики держави щодо розвитку фінансовому ринку України негативно впливають на здійснення стратегічного управління страховими компаніям.

В результаті проведеного кореляційно-регресійного аналізу на основі статистичних даних за 12 років була виявлена тісна залежність між показником обсягу ВВП України і розміром іноземного капіталу у статутних капіталах українських страховиків. Також сильний зв'язок із ВВП показали значення кількості чистих страхових премій і чистих страхових виплат.

За прогнозами експертів, протягом наступних років у функціонуванні страхового ринку України очікуються наступні зміни:

- перерозподіл страхового ринку. Кількість страхових компаній буде зменшуватися, не витримавши конкуренції та нових регулятивних вимог. При цьому темпи зростання основних показників діяльності страховиків зберігатимуться [4];

- підвищення попиту на медичне страхування;

- глобалізація страхового ринку. Процеси формування глобального середовища безпосередньо впливають на розвиток, інформатизацію і функціонування національних страхових ринків, у тому числі на страховий ринок України.

- поява нових страхових продуктів: (кіберстрахування, «Insuretech. Insuretech (молода технологічна галузь, сконцентрована на розробці IT-рішень у сфері страхування), P2P-страхування і мікрострахування, блокчейн у страховій сфері (наразі не тільки страхування, а й сфера фінансових послуг загалом переживає кризу довіри; дослідження компанії Edelman показує, що вирішити цю проблему можуть мобільні телекомунікаційні технології і блок чейн) [5], "Інтернет речей" (IoT) у страхуванні, страхування на основі використання, Робоедвайзер, big data і ML (штучний інтелект, машинне навчання та аналіз великих даних — найочевидніші способи поліпшити страхові послуги. Big data допоможе гравцям краще розуміти ризики. Робоедвайзер на основі AI і machine learning візьмуть на себе рутинні завдання: консультування клієнтів, підбір рішень, оформлення документів), накопичувальне пенсійне страхування, індексне страхування (індексне страхування — це параметричний вид

страхування, коли виплати відбуваються за фактом досягнення певних параметрів, зокрема, згідно з даними метеорологічних станцій).

Особливістю сучасного розвитку світового страхового ринку є посилення тенденції до виходу іноземних страховиків на національні страхові ринки, внаслідок лібералізації внутрішніх ринків. Прихід іноземних страховиків на внутрішній ринок супроводжується розвитком страхового ринку шляхом надання якісних послуг клієнту, пропонування нових страхових продуктів та використання досвіду зарубіжних країн у сфері управління страховою діяльністю та здійснення нагляду на ринках.

Динамічний розвиток ринку страхових послуг України, зростаюча конкуренція серед страхових компаній, величезний потенціал ринку - все це на даний час вимагає від керівників страхових компаній створення і застосування більш ефективного і прогресивного стилю управління. Ми розглянули основні типи стратегій страхових компаній та запропонували компанії ПЗУ Україна кілька функціональних стратегій, які б дали змогу більш ефективно здійснювати свою операційну діяльність. Це такі стратегії як: маркетингова, операційна, фінансова, ІТ-стратегія та HR-стратегія.

Загалом для успішного розвитку страхового ринку України та покращення його інвестиційної привабливості для іноземних страховиків необхідна злагодженість та скоординованість роботи як держави, так і страхових компаній.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Brand finance insurance 100 – 2019 [Електронний ресурс]. – URL https://brandirectorypublic.s3.eu-west2.amazonaws.com/reports_free/Insurance%20100%20-%20FREE.pdf. (дата звернення 05.12.20)
2. Закон України “Про внесення змін до Закону України “Про страхування” від 07.07.2005 р. №2774-IV. – Доступний з: <http://www.rada.gov.ua>. (дата звернення 05.12.20)
3. Офіційний сайт Форіншурер. Рейтинги / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://forinsurer.com/ratings/nonlife/19/12/6>. (дата звернення 05.12.20)
4. У зоні ризику: Страхові компанії показують хорошу тенденцію росту. Бізнес журнал [Електронний ресурс] — Режим доступу: <https://business.ua/finances/462uzonirizikustrakhovikompanijipokazuyutkhoroshutendentsiyurostu>. (дата звернення 05.12.20)
5. Ідея для стартапу: які страхові продукти потрібні цифровому світу. Економічна правда [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <https://www.epravda.com.ua/publications/2018/03/23/635279/>. (дата звернення 05.12.20)

Науковий керівник: **Кахович О.О.**
Фурман І.О.

здобувач вищої освіти ступеня магістра
зі спеціальності «Міжнародні економічні відносини»
Придніпровська державна академія будівництва та архітектури
м. Дніпро, Україна

СИСТЕМА УПРАВЛІННЯ ДІЯЛЬНІСТЮ БАНКІВСЬКОЇ УСТАНОВИ НА ПРИКЛАДІ ПРИВАТБАНКУ

Організаційна структура управління або (ОСУ) АТ КБ ПриватБанку являє собою впорядковану сукупність підрозділів із чітким розподілом на прибуткові та витратні залежно від характеру впливу на прибутковість банку. До складу системи ПриватБанку входять:

1. Головний офіс (ГО);
2. Регіональні підрозділи (РП), розташовані у всіх регіонах України, а також за її межами;
3. Дочірні банки – МоскомПриватБанк (м. Москва, Росія), Паритате Банка (м. Рига, Латвія).

ГО є вищим підрозділом системи ПриватБанку, що має повну господарсько-економічну й адміністративну самостійність.

Організаційна структура управління РП (Регіональний підрозділ) представляє собою впорядковану сукупність ГРУ (Головне регіональне управління), РУ (Регіональне управління), ОРУ (Обласне регіональне управління), філій, відділень і представництв.

ГРУ самостійно господарюючий орган керування, що діє відповідно до Положення про ГРУ Приватбанк, який затверджений Головою правління банку, якому делеговане право адміністративно-господарського й фінансово-економічного керування всіма підрозділами банку, розташованими на різній адміністративній території.

Філія адміністративно й економічно відособлений регіональний підрозділ із чисельністю персоналу понад 100 чоловік.

Відділення являє собою адміністративно відособлену частину РУ або філії, що не публікує балансу й виконує обмежену кількість операцій, дозволених ГО й НБУ. Всі відділення Приватбанку діляться на 5 груп А, Б, В, Г, Ф залежно від чисельності персоналу й спектра надаваних послуг.



*Рис.1 Апарат управління структурного підрозділу
Джерело: складено автором на основі [1]*

Приват банк розділяє свою структуру управління на три рівні управління, а саме на вищий, середній та нижчий, де вищий являє собою Head-office, тобто Головний офіс (ГО), середній - Middle-office, себто ГРУ, РУ, СФ (РП), а нижчий це відділення або Front-office.

У кожного з перелічених рівней управління є свої функції, а саме:

1) Head-office (ГО):

1. Планування, організація, мотивація та контроль діяльності банку в цілому, окремих його напрямків й Middle-office.
2. Розробка банківських продуктів і технологій їхнього просування.
3. Розробка різного роду методик, рекомендацій та ін.
4. Розробка програмного забезпечення, необхідного для здійснення нормального процесу обслуговування клієнтів і роботи співробітників.
5. Розробка типових ОСУ й штатні розклади, нормативів завантаження, систем мотивації й ін.
6. Розробка загальних концепцій і стратегій розвитку конкретних напрямків діяльності;

7. Навчання й профпідготовка персоналу банку

2) Middle-office (ГРУ, РУ, самостійні філії)

1. Підбір і ротація співробітників Front-office.

2. Забезпечення нормальної та ефективної роботи Front-office, включаючи забезпечення необхідними ресурсами.

3. Навчання та профпідготовка персоналу

3) Front-office (відділення) - безпосереднє обслуговування клієнтів .

Організаційна структура ПАТ КБ «ПриватБанк» являє собою міжрегіональний універсальний та системний банк, що має розжену мережу філій та відділень на всій території України, а також за її межами

На території країни та за її межами банк правомірно та своєчасно створює дочірні банки, філії і представництва. Філії створюються з метою здійснення банківської діяльності від імені банку та не мають статусу юридичної особи. Представництва створюються з метою представництва та захисту інтересів банку та не здійснюють банківську діяльність. Філії і представництва Банку діють на підставі і в межах положень про них, які затверджуються Наглядовою Радою банку або іншим уповноваженим органом або особою, можуть мати відокремлене майно, яке враховується як на їх окремих балансах, так і на балансі банку. Керівники філій і представництв діють на підставі виданої уповноваженою особою довіреності.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Офіційний сайт АТ КБ Приватбанк. – [Електронний ресурс]. – режим доступу: <https://privatbank.ua/udalennyi-banking/privat24> (дата звернення 17.11.2020)

НАУКОВЕ ВИДАННЯ

Сучасні виклики розвитку економіки, бізнесу та публічного управління і адміністрування

НАУКОВО-ПРАКТИЧНА КОНФЕРЕНЦІЯ
СТУДЕНТІВ ТА МОЛОДИХ НАУКОВЦІВ

15 грудня 2020 р.

*Комп'ютерну верстку виконано
в редакційно-видавничому відділі ПДАБА*

Опубліковані матеріали відображають точку зору авторів, яка може не збігатися з позицією редколегії

Відповідальність за зміст тез несуть автори та їх наукові керівники

АДРЕСА РЕДАКЦІЇ
Україна, 49600, м. Дніпро
вул. Чернишевського, 24-А, офіс В-500