

УНІВЕРСИТЕТ імені АЛЬФРЕДА НОБЕЛЯ

XXXII Міжнародна науково-практична
конференція молодих вчених і студентів

ТРАНСФОРМАЦІЯ ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ ТА ІНСТИТУТІВ У НОВИХ ГЕОСТРАТЕГІЧНИХ РЕАЛІЯХ



3–4 травня 2022 р.



УНІВЕРСИТЕТ імені АЛЬФРЕДА НОБЕЛЯ

КАФЕДРА ГЛОБАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

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

**ТРАНСФОРМАЦІЯ
ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ ТА ІНСТИТУТІВ
У НОВИХ ГЕОСТРАТЕГІЧНИХ РЕАЛІЯХ**

Тези доповідей

3–4 травня 2022 р.

Електронне видання

Дніпро
2022

Організаційний комітет:

- А.О. Задоя*, доктор економічних наук, професор – голова оргкомітету;
О.А. Задоя, кандидат економічних наук, доцент – відповідальний секретар;
С.В. Кузьмінов, доктор економічних наук, професор;
С.О. Федулова, доктор економічних наук, професор;
Е.М. Лимонова, кандидат економічних наук, доцент;
А.С. Магдич, кандидат економічних наук, доцент;
І.С. Шура, кандидат економічних наук, доцент;
О.К. Незгода, кандидат економічних наук, доцент;
Р.М. Ключник, кандидат політичних наук, доцент;
В.В. Лапа, кандидат юридичних наук, доцент;
О.Є. Чорна, кандидат економічних наук, доцент
(Сучасний коледж бізнесу та навчання, Маскат, Оман);
Б. Шлюсарчик, доктор економічних наук, професор
(Жешувський університет, Польща).

Т 65 Трансформація економічних систем та інститутів у нових геостратегічних реаліях: XXXII Міжнародна науково-практична конференція молодих вчених і студентів: тези доповідей, Дніпро, 3–4 травня 2022 р. [Електронне видання]. – Дніпро: Університет імені Альфреда Нобеля, 2022. – 302 с.

ISBN 978-966-434-538-2

Збірник містить матеріали доповідей учасників XXXII Міжнародної науково-практичної конференції молодих вчених і студентів «Трансформація економічних систем та інститутів у нових геостратегічних реаліях». Молоді науковці з України, Польщі, Азербайджану та інших країн наводять свої оцінки сучасного процесу глобалізації та перспектив світових інтеграційних тенденцій. Досліджуються процеси трансформації, які відбуваються в економічних системах та інститутах під впливом нових геостратегічних реалій.

УДК 339.92

Відповідальний за випуск: *А.О. Задоя*, доктор економічних наук, професор,
завідувач кафедри глобальної економіки.

ЗМІСТ

Donośiði

<i>Baran N., Gawłowska J., Lach P., Brągiel E.</i> Ocena wiedzy konsumentów na temat informacji na etykietach żywności	7
<i>Brągiel E., Ślusarczyk B., Dykiel M., Bienia B., Krochmal-Marczak B.</i> Rozwój kapitału ludzkiego poprzez inwestycje	18
<i>Dubis D., Majdosz K.</i> Dobór opakowania zabezpieczającego wyroby szklane na przykładzie bombek choinkowych	29
<i>Kondratowicz-Pietruszka E., Krochmal-Marczak B.</i> Obrót towarowy sokiem pomarańczowym	36
<i>Krochmal-Marczak B., Krzysztofik B., Ślusarczyk B., Dykiel M., Pisarek M., Bienia B., Brągiel E., Janusz P.</i> Organic food market in Poland	43
<i>Leśniak H.</i> Polityka pieniężna Narodowego Banku Polskiego w dobie spowolnienia gospodarczego	54
<i>Paluch W.</i> Rozwój infrastruktury miasta jarosławia w oparciu o środki funduszy Unii Europejskiej	58
<i>Pelc M.</i> Global integration on the example of the Association of Southeast Asian Nations (ASEAN)	68
<i>Penar D., Soliński P., Brągiel E.</i> Wpływ inflacji na turystykę w Polsce w czasie pandemii Covid-19	78
<i>Pudło P.</i> Political factors of economic changes - the break-up of Czechoslovakia	89
<i>Romańska A.</i> Zakładanie działalności gospodarczej w Polsce przez obywateli Ukrainy	95
<i>Skuzca W.</i> The directions of the socio-economic development between Poland and Ukraine	102
<i>Soliński P., Penar D., Dubis D.</i> Economic aspects of using remote desktops	114
<i>Sołek K., Paluch W.</i> Rola jednostki samorządu terytorialnego w rozwoju obszarów wiejskich w Polsce	123
<i>Wilk I.</i> The phenomenon of unemployment in Poland compared to other European Union countries	134
<i>Źródło-Loda M., Baran J., Ślusarczyk B.</i> Rynek suplementów diety w Polsce	142

Тези доповідей

<i>Антоненко І.</i> Міжнародна інвестиційна діяльність Німеччини	153
<i>Антоненко І., Солоп Д.</i> Німеччина та Швеція – дві найрозвинутіші промислові країни: їх успіх, схожість та різниця.....	155
<i>Babenko P.</i> Doing business in the Republic of Austria	157
<i>Басіч О.</i> Післявоєнна відбудова України: можливості та ризики «Плану Маршалла 2.0».....	159
<i>Басіч О., Іванішина А., Прєжина Д.</i> Транснаціональні корпорації: етапи розвитку, вплив на країни базування та приймаючі країни.....	164
<i>Безпалова К.</i> Тенденції розвитку ринку нерухомості та його роль в економіці Італії.....	168
<i>Денисенко Д.</i> Роль і місце КНР у світовій торгівлі.....	171
<i>Денисенко Д., Коростильов В.</i> Роль ТНК у міжнародній економіці	177
<i>Дима Ю.</i> Велика Британія – приваблива країна для інвесторів	181
<i>Дима Ю., Кошло А.</i> Платіжний баланс України: стан та динаміка змін	183
<i>Домалега Д.</i> Інвестиційна привабливість туристичного бізнесу в Туреччині для українських інвесторів.....	186
<i>Дяченко О.</i> Зниження собівартості продукції металургійного виробництва в сучасних умовах загострення конкуренції.....	190
<i>Задоя О.</i> Вплив зовнішніх факторів на соціально-економічну модель країни.....	192
<i>Zubenko J.</i> Problems and prospects for the development of Portugal's economic activity.....	196
<i>Іванішина А.</i> Аналіз залежності рівня соціально-економічного розвитку країни від її розміру: чи важливий розмір для економіки?	201
<i>Кам'янович М.</i> Актуальні проблеми розвитку глобалізації світової економіки.....	204
<i>Картмазова П.</i> Аналіз розвитку серфінгу: від зародження до сьогодення.....	210
<i>Ключник Р.</i> Дослідження проблеми бідності: методи та індикатори.....	214
<i>Korostelov V.</i> Free economic zones and their potential benefits for Ukraine.....	218
<i>Koshlo A.</i> Trends in Danish foreign trade	220

<i>Кубецька О.</i> Механізм забезпечення фінансово-економічної безпеки підприємства.....	222
<i>Кубецька О., Остапенко Т.</i> Фінансово-економічна безпека підприємства: теоретичний аспект.....	224
<i>Lukhatska A.</i> Demographic and socio-economic characteristics of newly industrialized countries (NIC)	228
<i>Магдич А.</i> Міграція населення України до країн Європейського Союзу: аналіз індексу політики інтеграції мігрантів (MIPEX)	232
<i>Максимова С., Назарук А.</i> Транснаціональні корпорації: історія створення та сучасна діяльність.....	236
<i>Maltseva D.</i> Russian aggression in Ukraine and its impact on the formation of a new world order.....	239
<i>Момот М., Лимонова Е.</i> Міжнародний аутсорсинг: історія виникнення та сутність.....	242
<i>Muradova F.</i> Gender Gap in STEM Tertiary Education: Economic Implications.....	245
<i>Назарук А.</i> Напрями та перспективи співпраці України з міжнародними фінансовими організаціями.....	249
<i>Nezghoda O.</i> Analysis of the key global trends of the fmcg market	252
<i>Нехода А.</i> Сутність та основні види ЗЕД: зміни і трансформації в історичному ракурсі	256
<i>Правдін М.</i> Транснаціоналізація світової економіки: критерії та чинники.....	259
<i>Презжина Д.</i> Види конвертованості валюти: сутність, вимоги та переваги.....	262
<i>Радиш К.</i> Ціни світового ринку: фактори ціноутворення та роль трансфертних цін.....	265
<i>Руденко К.</i> Сучасні масштаби та причини посилення процесів міжнародної трудової міграції.....	268
<i>Руденко К., Арутюнянц М.</i> Основні характеристики видів ТНК.....	272
<i>Сидорчук А.</i> Доцільність застосування вартісно-орієнтованого управління на залізницях України.....	275
<i>Сімонова М.</i> Транспортний сектор економіки у Нідерландах.....	277
<i>Солон Д.</i> Експортна та імпортна діяльність Швеції	279
<i>Сомсіков О.</i> Основні економічні інтеграційні об'єднання: цілі, становлення та перспективи функціонування.....	281
<i>Сомсіков О., Котляр Д.</i> Транснаціональні корпорації: аутсорсинг та значення для економіки України.....	289

<i>Fomenko V.</i> Portugal as Ukraine's partner in foreign economic activity.....	293
<i>Kholod O.</i> Analysis of the main mechanisms for the implementation of distributed ledger technology as the basis of the digital economy.....	298

Доповіди

Natalia Baran, Julia Gawłowska, Paweł Lach
Karpacka Państwowa Uczelnia w Krośnie
Studenckie Koło Naukowe Ekonomistów (Polska),
Elżbieta Brągiel, mgr inż.
Karpacka Państwowa Uczelnia w Krośnie (Polska)

OCENA WIEDZY KONSUMENTÓW NA TEMAT INFORMACJI NA ETYKIETACH ŻYWNOŚCI

Streszczenie

Etykiety na opakowaniach produktów żywnościowych zawierają wiele informacji, które pomagają konsumentom w podejmowaniu decyzji zakupowych. Celem badania była ocena wiedzy konsumentów na temat informacji umieszczanych na etykietach produktów żywnościowych za pomocą opisów słownych lub graficznych piktogramów oraz umiejętności wykorzystania tych informacji przez konsumentów. Wiedzę konsumentów badano za pomocą anonimowej ankiety. Wyniki badania wskazują, że piktogramy na etykietach artykułów spożywczych są średnio rozpoznawalne i wykorzystywane na co dzień. Głównym czynnikiem wyboru produktów żywnościowych jest cena, jakość, smak, czy data przydatności. Dla kupujących znaki ekologiczne opakowań, skala Nutri-Score, „E-składniki” czy RWS (referencyjna wartość spożywcza) są niemalże obce. Świadomość konsumentów dotycząca znakowania żywności jest wciąż niepełna, ale zainteresowanie konsumentów w tym obszarze rośnie. Rekomendowane jest więc, promowanie wiedzy wśród konsumentów, również tych najmłodszych, organizowanie kampanii edukacyjno-informacyjnych, które wzbudzi większe zainteresowanie informacjami zawartymi na etykietach i ich świadomym wykorzystaniem podczas zakupów.

Wprowadzenie

W dzisiejszych czasach wchodząc do sklepu spożywczego mamy do wyboru szeroką gamę różnego rodzaju produktów. Na każdym opakowaniu mamy umieszczone informacje obligatoryjne i dobrowolne, z którymi konsument może się zmierzyć i w świadomy sposób zaspokoić swoje potrzeby i oczekiwania. W wielu przypadkach informacje na etykietach są głównym źródłem wiedzy o produkcie i sposobie jego użytkowania oraz stanowią wyraźne określenie jego jakości. Informacje i wygląd opakowania

często wpływają na wybór produktu przez konsumenta. Z etykiet na produktach żywnościowych konsumenci dowiadują się o konkretnych cechach produktu (np. jego składzie, wartości odżywczej, zastosowanych metodach produkcji itp.). Oprócz marketingowych zabiegów np. w postaci ciekawych obrazów i atrakcyjnych kolorów, etykiety muszą przede wszystkim zawierać – wszystkie obligatoryjne i wiarygodne informacje o produkcie, aby konsumenci mogli dokonywać świadomych wyborów dotyczących spożywanej żywności.

Czytając drobne informacje na opakowaniach produktów żywnościowych dostępnych w sklepach często nie zdajemy sobie sprawy, że ich wygląd i zawarte dane są ściśle regulowany przez polskie i europejskie prawo. Rozporządzenie 1169/2011 w sprawie przekazywania konsumentom informacji na temat żywności, określa ogólne zasady, wymogi i zakresy odpowiedzialności dotyczące informacji na temat żywności, a w szczególności etykietowania żywności. Ustanawia ono środki gwarantujące konsumentom prawo do informacji oraz procedury przekazywania informacji na temat żywności. Rozporządzenie powyższe obowiązuje w całej Unii Europejskiej.

Ponadto, w Polsce, wymagania dotyczące znakowania żywności określają:

- ustawa z dnia 25 sierpnia 2006 r. o bezpieczeństwie żywności i żywienia,
- ustawa z dnia 21 grudnia 2000 r. o jakości handlowej artykułów rolno-spożywczych,
- rozporządzenie Ministra Rolnictwa i Rozwoju Wsi z dnia 23 grudnia 2014 r. w sprawie znakowania poszczególnych rodzajów środków spożywczych.

Żywność produkowana i wprowadzana do obrotu na terytorium Polski musi być oznakowana w języku polskim.

Celem badań częściowo omówionych w artykule była ocena wiedzy konsumentów na temat informacji umieszczanych na etykietach produktów żywnościowych za pomocą opisów słownych lub graficznych piktogramów oraz umiejętności wykorzystania tych informacji przez konsumentów przy podejmowaniu decyzji o zakupie produktu.

Material i metody badań

Badanie przeprowadzono metodą ankiety, za pomocą Formularza Google na przełomie marca i kwietnia 2022 roku, wśród 115 osób głównie studentów. Formularz składał się z 30 pytań i metryczki. Otrzymane wyniki zliczono, przeliczono i przedstawiono w formie tabel, wykresów i opisu słownego.

Wyniki i dyskusja

W artykule przedstawiono wybrane wyniki badań.

Wśród badanych respondentów 60,9% stanowiły kobiety, a 39,1% mężczyźni (tab. 1). Najliczniejszą grupę badanych stanowiły osoby w wieku 18–25 i 26–35 lat. Ponad połowa respondentów miała wykształcenie średnie i mieszkała na wsi. Miesięczne wydatki na żywność najczęściej sięgały kwoty do 1500zł, najwięcej badanych osób pochodziło z czteroosobowych gospodarstw domowych.

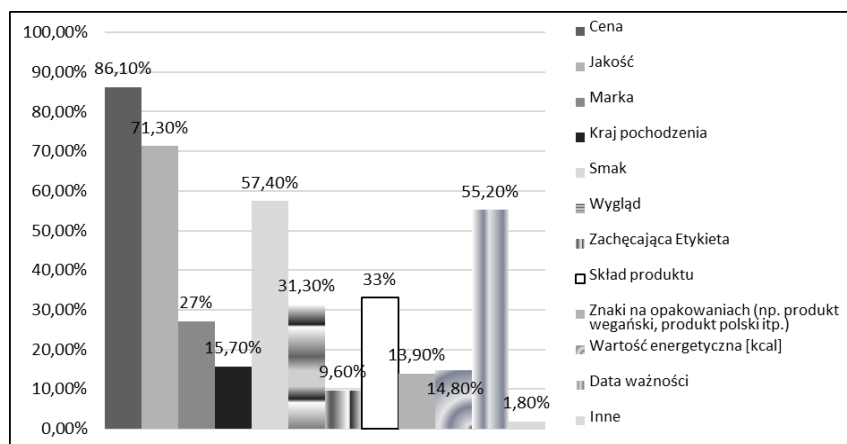
Tabela 1

Profil społeczno-ekonomiczny respondentów uczestniczących w badaniu

Wyszczególnienie		Liczba	%
Płeć	Kobieta	70	60,9
	Mężczyzna	45	39,1
Wiek	Poniżej 18 lat	5	4,3
	18-25 lat	66	57,4
	26- 35 lat	23	20
	36-45 lat	15	13
	46-55 lat	2	1,7
	56-65 lat	3	2,6
	Powyżej 65 lat	1	0,9
Wykształcenie	Podstawowe	15	13
	Zasadnicze zawodowe	12	10,4
	Średnie	58	50,4
	Wyższe I ° (licencjat, inż.)	18	15,7
	Wyższe II ° (mgr)	10	8,7
Wyższe III ° (dr)	2	1,7	
Miejsce zamieszkania	Wieś	65	56,5
	Miasto do 25 000 mieszkańców	11	9,6
	Miasto powyżej 25 000 do 50 000mieszkańców	21	18,3
	Miasto powyżej 50 000 do 100 000mieszkańców	7	6,1
	Miasto powyżej 100 000 do 250 000mieszkańców	3	2,6
Miasto powyżej 250 000 mieszkańców	8	7	
Miesięczny wydatek na żywność	do 500 zł	45	39,1
	501 zł do 1000 zł	30	26,1
	1001 zł do 1500 zł	20	17,4
	1501 zł do 2000 zł	10	8,7
	2001 zł do 2500 zł	3	2,6
	2501 zł do 3000 zł	5	4,3
	powyżej 3000 zł	2	1,7

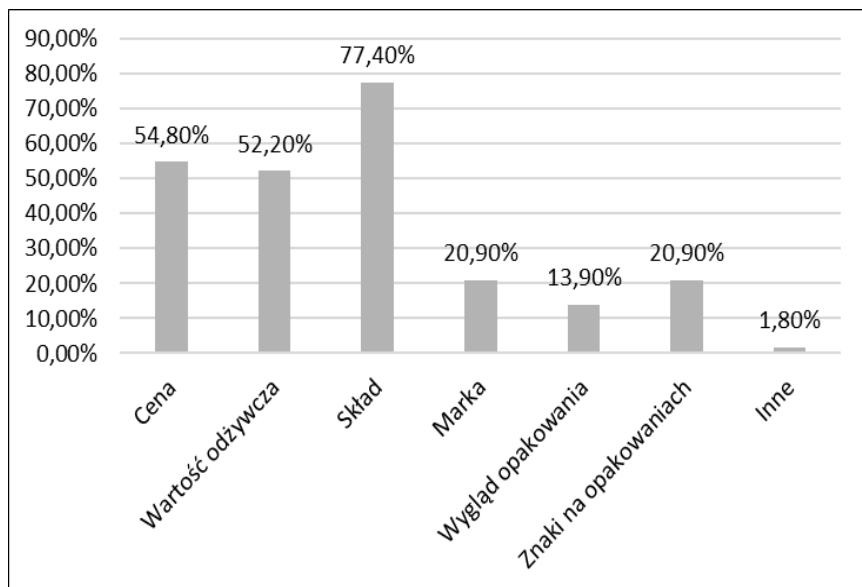
Wielkość gospodarstwa domowego	1 os.	17	14,9
	2 os.	13	11,3
	3 os.	19	16,5
	4 os.	30	26,1
	5 os.	17	14,9
	6 os.	7	6,1
	7 os.	9	7,8
	8 os.	1	0,8
	9 os.	1	0,8
	10 os.	1	0,8

Na pytanie „Na co zwraca Pan/Pani uwagę, kupując żywność?” uczestnicy w badaniu typowali takie wyróżniki jak: cena (86,1%), jakość (71,3%) czy data ważności (65,2%) (rys. 1). W badaniach Krasnowskiej i Salejdy [2011] Polacy kupujący żywność, głównie zwracają uwagę na cenę (37%), datę minimalnej trwałości lub termin przydatności do spożycia (26%), markę (25,6%), jak również na jakość produktu, czy jego smak.



Rys. 1. Na co zwracają uwagę respondenci kupując żywność

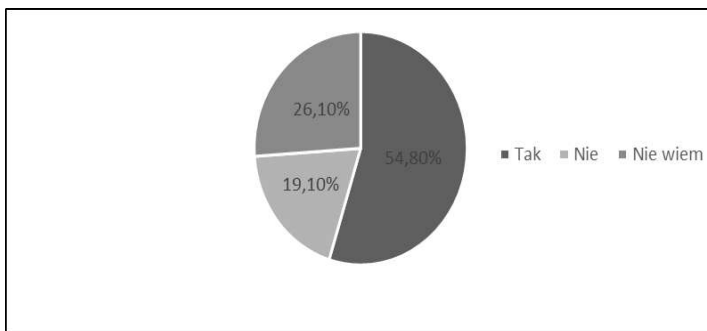
Następne pytanie dotyczyło, informacji jakie decydują o jakości produktu spożywczego (rys. 2). Respondenci mieli możliwość wybrania więcej niż jednej odpowiedzi, 77,4% ankietowanych odpowiedziało, że skład produktu definiuje jakość. Cena (54,8%) i wartość odżywcza (52,2%) uzyskały podobną ilość odpowiedzi, co oznacza, że jakość jest skorelowana ze składem, wartością odżywczą i ceną.



Rys. 2. Informacje decydujące o jakości produktu spożywczego

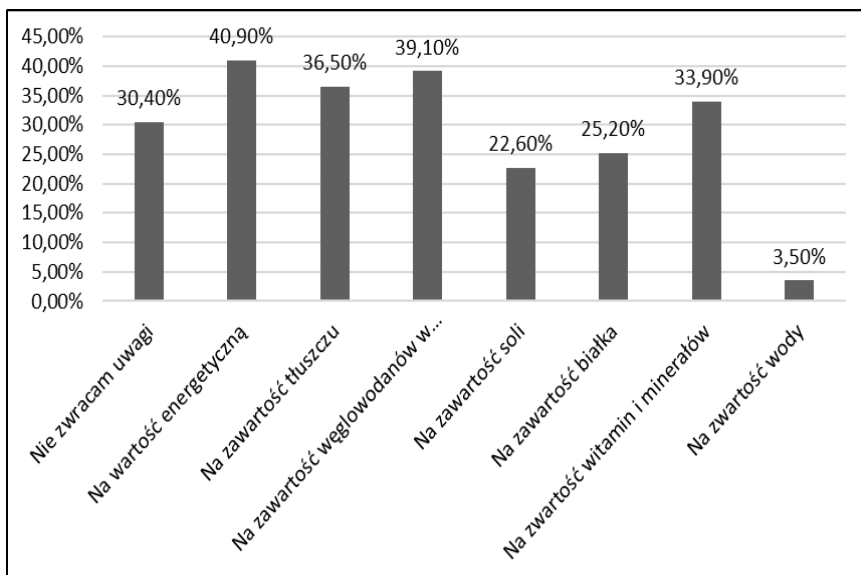
Według Rozporządzenia Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) nr 1169/2011 z dnia 25 października 2011 r. w sprawie przekazywania konsumentom informacji na temat żywności, zmiany rozporządzeń Parlamentu Europejskiego i Rady (WE) nr 1924/2006 i (WE) nr 1925/2006 producenci żywności muszą podać na etykiecie takie informacje jak: wartość energetyczna produktu, wyrażona w kJ (kilodżuli) i kcal (kilokaloriach); oraz o zawartość węglowodanów, cukrów, soli, białek, tłuszczu i kwasów tłuszczowych nasyconych na 100 g, 100 ml produktu lub w zależności od wielkości opakowania lub średniej porcji dla osoby dorosłej.

Wyniki badania wskazują, że 54,8% respondentów wie, że na każdej etykiecie znajduje się informacja na temat wartości odżywczej (rys. 3). Niestety 26,1% odpowiedziało nie wiem (choć mogą być w tej grupie osoby, które mają wiedzę, że są wyjątki od tej zasady), a 19,1% odpowiedziało zdecydowanie, że nie ma takich informacji na etykiecie – co jest błędnym przekonaniem.



Rys. 3. Informacja o wartości odżywczej jest umieszczona na każdym opakowaniu artykułu spożywczego?

Kolejnym pytaniem było na jakie wartości odżywcze, zwracają uwagę ankietowani (rys. 4). Prawie 41% odpowiedziało, że zwraca uwagę na wartość energetyczną, a 39,1% zwraca uwagę na zawartość węglowodanów, w tym cukry. Ponad 30% odpowiedziało, że nie zwraca uwagi na wartości odżywcze.

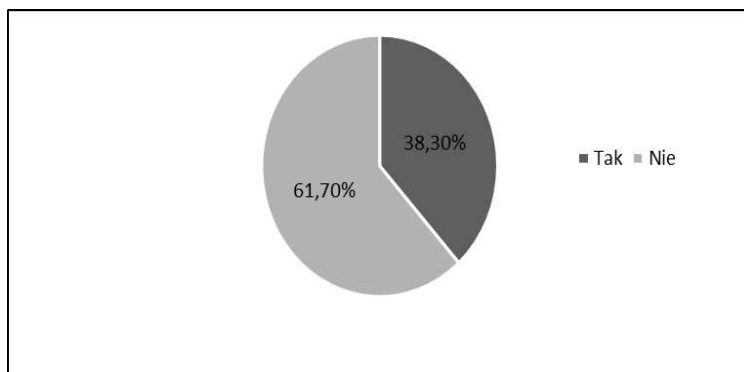


Rys. 4. Wartości odżywcze, na które zwracają uwagę respondenci na etykiecie artykułu spożywczego

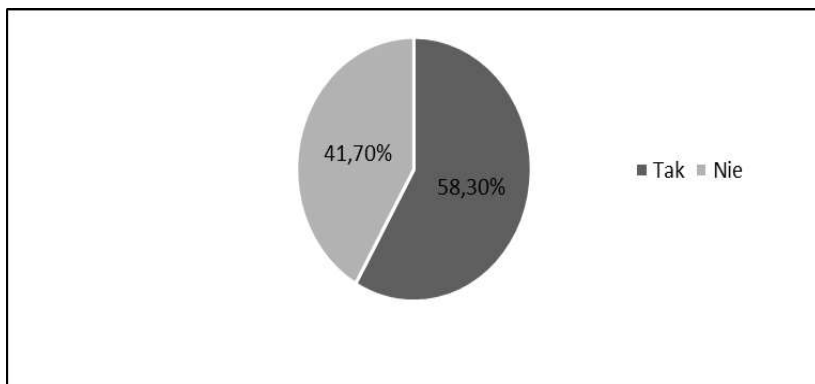
Bardzo dużo respondentów (61,7%) nie jest świadoma oraz nie rozumie kodu E-dodatków do żywności (rys.5) pomimo, że 58,3% opiniodawców stwierdziło, że czytało informacje na temat E-składników (rys. 6). Wykaz oraz podział substancji dodatkowych (E-składników) według funkcji przy produkcji żywności oraz dopuszczalne maksymalne poziomy stosowania reguluje Rozporządzenie Ministra Zdrowia z dnia 20 listopada 2010r. w sprawie dozwolonych substancji dodatkowych oraz Rozporządzenie Ministra Zdrowia z dnia 22 kwietnia 2011 r. zmieniające rozporządzenie w sprawie dozwolonych substancji dodatkowych. Generalnie substancje dodatkowe (E-składniki) dzielimy:

- 100–199 – barwniki
- 200–299 – konserwanty
- 300–399 – przeciwutleniacze i regulatory kwasowości
- 400–499 - emulgatory, środki spulchniające, żelujące itp.
- 500–59 – środki pomocnicze
- 600–699 – wzmacniacze smaku
- 900–999 – środki słodzące, nabłyszczające i inne
- 1000–1999 – stabilizatory, konserwanty, zagęstniki i inne

Wśród E-składników są substancje naturalne jak i sztuczne, a ich wpływ na nasze zdrowie jest bardzo różny.



Rys. 5. Świadomość skrótów E-składników (np. E-200)

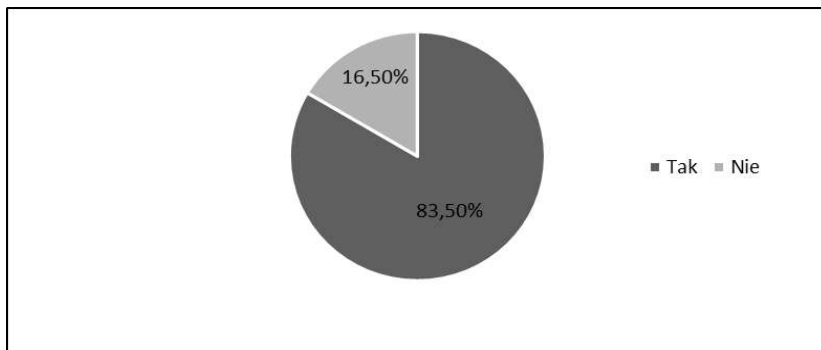


Rys. 6. Respondenci podjęli się przeczytania informacji na temat E-składników

Na wielu opakowaniach można zauważyć pojęcie „Referencyjna wartość spożywcza (RWS), (nie aktualny od 2016 roku termin „wskazane dzienne spożycie” – GDA). Termin „referencyjna wartość spożycia” nie oznacza zaleceń żywieniowych, w przeciwieństwie do terminu „Wskazania”. Obecnie na etykietach obowiązuje %RWS na mocy rozporządzenia UE 1169/2011.

Referencyjna wartość spożycia (RWS) to parametr celowo ustalony, aby ułatwić i poprawić skład naszego codziennego jadłospisu. Współczynnik RWS jest również wykorzystywany przez producentów żywności, zapewniając w ten sposób konsumentom pełniejsze informacje żywieniowe [<https://kalkulator.vitme.pl>]. Kiedy zapytano respondentów, czy wiedzą, co to jest za skrót (RWS), to w 67% otrzymano odpowiedź, że nie wiedzą. W momencie zapytania się również o RWS, ale za pomocą fotografii, to 83,5% odpowiedziało, że rozpoznaje ilustrację (rys. 7).

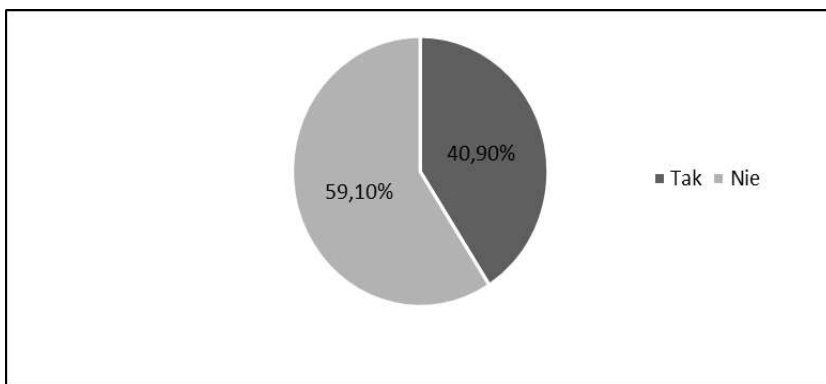
W dalszej części ankiety respondenci zostali zapytani o oznaczenie systemem Nutri-Score. System Nutri-Score jest nowatorskim systemem znakowania produktów spożywczych stworzonym przez francuski zespół ds. badań nad epidemiologią żywności, pod przewodnictwem Serge’a Hercberga. System opiera się na pięciokolorowym oznaczaniu żywności według liter od A do E, przy czym każda litera ma swój kolorystyczny odpowiednik. I tak, litera A – najwyższa ocena – jest zaznaczona na kolor ciemnozielony, natomiast żywność najniższej jakości jest oznaczona literą E z ołowem czerwonym.



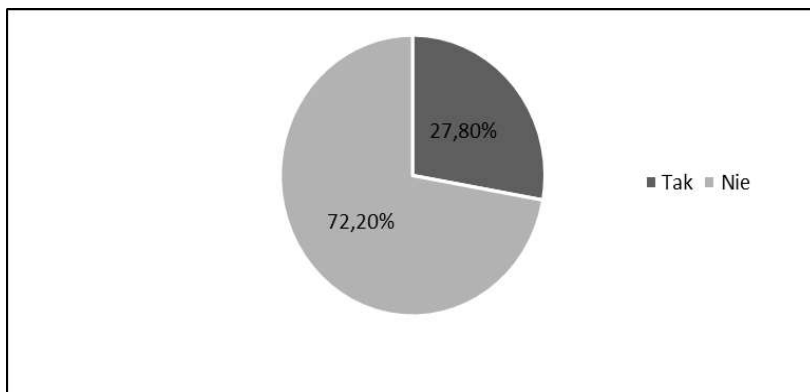
Rys. 7. Rozpoznanie RWS na podstawie ilustracji

Produkty z literą A to produkty najwyższej jakości, których spożywanie wpływa pozytywnie na nasze zdrowie, podczas gdy produkty z literą E to produkty, których należy unikać, ponieważ mają negatywny wpływ na zdrowie [Jackowska 2020]. Skala Nutri-Score nie jest w naszym kraju obowiązkowa oraz budzi dużo kontrowersji, chociażby, co do oznaczania produktów tradycyjnych np. serów, tłustych ryb.

Z uzyskanych danych wynika, że 59,1% ankietowanych odpowiedziało, że nie zna zastosowania skali Nutri-Score (rys. 8), a jedynie 27,8% kiedykolwiek sugerowała się tą skalą na opakowaniu przy zakupie artykułu spożywczego (rys. 9).

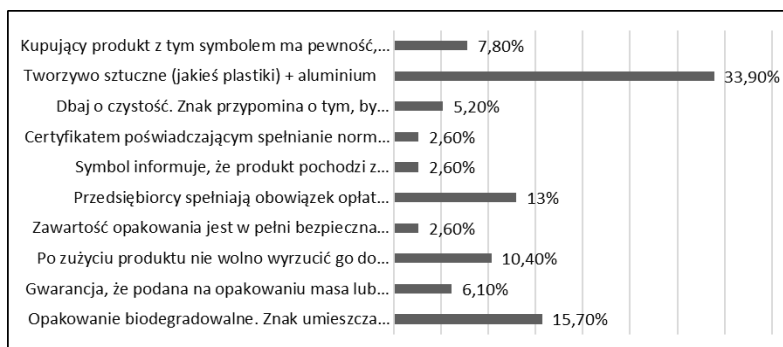


Rys. 8. Rozpoznanie Nutri-Score na podstawie ilustracji



Rys. 9. Skorzystanie przez ankietowanych ze skali Nutri-Score

Kolejne pytanie również odnosiło się do ilustracji, które przedstawiało tworzywo sztuczne wykonane z dowolnego rodzaju plastiku i aluminium, które może być recyklingowane oraz zalicza się do symboli ekologicznych (rys. 10).



Rys. 10. Respondenci rozpoznawali piktogram Tworzywa sztucznego (jakiś plastik) + aluminium

Badani w 66,1% odpowiedzieli błędnie, co podkreśla brak zrozumienia symboli z cyframi, które są stosowane na oznaczenia z jakiego surowca wykonane jest opakowanie i czy nadaje się do przetworzenia. Jedynie 33,9% ankietowanych zidentyfikowało poprawny opis do piktogramu. 15,7% odpowiadających stwierdziło, że jest to opakowanie biodegradowalne, które rozkładają się podczas kompostowania i nie uwalnia szkodliwych substancji.

Można przypuszczać, że ankietowani nie doczytują, lub nie zapamiętują na długo informacji, po czym się mylą przy skojarzeniu znaków ekologicznych. Ekoznaki to symbole umieszczane na opakowaniach, mające na celu poinformowanie klientów, że jest to produkt ekologiczny. symbole informują, że materiał spełnia wymagania ochrony środowiska. Jednym z nich jest prawdopodobnie najstłanniejszy znak „wstęga Möbiusa”. Ten symbol oznacza deklarację producenta, że opakowanie nadaje się do recyklingu.

Wnioski

1. Przy zakupie żywności, konsumenci kierują się ceną, jakością oraz datą ważności produktu. Konsumenci utożsamiają lepszy skład, tym wyższa cena towaru.

2. Kupując żywność przeciętny klient nie jest świadomy co kryje się pod oznaczeniem E-składników. Uzyskana wiedza na ten temat nie jest wykorzystywana w zaopatrywaniu się w żywność.

3. Nabywcy produktów spożywczych nie są przywiązani i słabo kojarzą skrót RWS, Znak ekologiczny (tworzywo sztuczne – plastik i aluminium) oraz skala Nutri-Score, nie nabyli wiedzy i nie posiadają umiejętności wykorzystywania informacji z tego rodzaju znaków na etykietce.

4. Wiedza konsumentów na temat etykietowania żywności wciąż jest niewystarczająca, ale zainteresowanie konsumentów tą dziedziną rośnie. Konieczna wydaje się edukacja dzieci od najmłodszych lat lub dobrze przygotowana kampania informacyjno-edukacyjna, która będzie skutkowała dużo większym zrozumieniem informacji i znaków na etykietach produktów żywnościowych oraz świadomym wyborem przy zakupie żywności.

Bibliografia

1. <https://kalkulator.vitme.pl/2019/02/24/referencyjna-wartosc-spozycia-rws-co-to-jest/>
2. Jackowska A. System znakowania żywności Nutri-Score – informacje podstawowe, opinie, kontrowersje. 2020 <https://rolnictwo.osrodekanaliz.pl/system-znakowania-zywnosci-nutri-score-informacje-podstawowe-opinie-kontrowersje/>
3. Krasnowska G., Salejda M.A. Ocena wiedzy konsumentów na temat znakowania żywności. *Żywność, Nauka. Technologia. Jakość.* 2011. 1 (74). 173–189.

4. Rozporządzenie 1169/2011 z dnia 25 października 2011 r. w sprawie przekazywania konsumentom informacji na temat żywności.

5. Rozporządzenie Ministra Rolnictwa i Rozwoju Wsi z dnia 23 grudnia 2014 r. w sprawie znakowania poszczególnych rodzajów środków spożywczych.

6. Rozporządzenie Ministra Zdrowia z dnia 20 listopada 2010 r. w sprawie dozwolonych substancji dodatkowych. Dz.U. 2010. Nr 232. Poz. 1525.

7. Rozporządzenie Ministra Zdrowia z dnia 22 kwietnia 2011 r. zmieniające rozporządzenie w sprawie dozwolonych substancji dodatkowych. Dz.U. 2011. Nr 91. Poz. 525.

8. Ustawa z dnia 21 grudnia 2000 r. o jakości handlowej artykułów rolno-spożywczych.

9. Ustawa z dnia 25 sierpnia 2006 r. o bezpieczeństwie żywności i żywienia.

**Elżbieta Brągiel, mgr inż., Bogusław Ślusarczyk, Prof inż.,
Magdalena Dykiel, Bernadetta Bienia,
Barbara Krochmal-Marczak, Prof inż.
Karpacka Państwowa Uczelnia w Krośnie (Polska)**

ROZWÓJ KAPITAŁU LUDZKIEGO POPRZEZ INWESTYCJE

Streszczenie

Obecnie, w okresie gospodarki opartej na wiedzy, jeżeli firma chce się rozwijać i dążyć do osiągnięcia wyznaczonych celów, koniecznością staje się potrzeba pomiaru i wyceny kapitału ludzkiego. W niniejszym artykule przedstawiono zagadnienia związane z pojęciem kapitału ludzkiego, jego rolę w przedsiębiorstwach, korzyściami i trudnościami związanymi z pomiarem kapitału ludzkiego. Przedstawiono wybrane wskaźniki pomiaru stanu, inwestycji i efektywności wykorzystywane w pomiarze rozwoju kapitału ludzkiego we współczesnych przedsiębiorstwach. Można stwierdzić, że do pomiaru inwestycji w kapitał ludzki można wykorzystać wiele metod i wskaźników. Należy zwrócić uwagę, że dotychczas nie powstała jedna, uniwersalna i jednocześnie prosta grupa metod i wskaźników, które można zawsze i w każdym przedsiębiorstwie stosować. Każde przedsiębiorstwo musi być elastyczne i dobierać wskaźniki indywidualnie do swoich potrzeb i sytuacji rynkowej.

Słowa kluczowe: kapitał ludzki, wskaźniki, przedsiębiorstwo.

Summary

Nowadays, in the period of knowledge-based economy, if a company wants to develop and strive to achieve its goals, the need to measure and value human capital becomes a necessity. This article presents issues related to the concept of human capital, its role in companies, benefits and difficulties associated with the measurement of human capital. Selected state, investment and efficiency measurement indicators used in measuring the development of human capital in modern companies are presented. It can be concluded that many methods and indicators can be used to measure investment in human capital. It should be noted that so far no single, universal and at the same time simple group of methods and indicators has been created, which can always and in every enterprise be used. Each enterprise must be flexible and select indicators individually to its needs and market situation.

Key words: *human capital, indicators, enterprises.*

Wstęp

Współczesne przedsiębiorstwa funkcjonują w środowisku tzw. „nowej ekonomii”, gdzie dużą rolę odgrywa zarządzanie wiedzą. Zarządzanie aktywami intelektualnymi różni się w sposób istotny od zarządzania aktywami finansowymi i materialnymi. Wiedza jest produktywna tylko wtedy, jeśli jest odpowiednio wykorzystywana do kreowania zmian i innowacji [Urbanek 2007].

Nowoczesne firmy, rozumieją, że ich pracownicy są najważniejsi dla sprawnego funkcjonowania przedsiębiorstwa. Efektywne kierowanie pracownikami jest podstawą sukcesu organizacji, dlatego, inwestują w „kapitał ludzki” i systemy pracy. Dzięki takim działaniom, możliwe jest osiąganie większej sprawności techniczno-organizacyjnej tych systemów, wyższy komfort i jakość pracy oraz silniejsza motywacja pracowników [Wyrzykowska 2008].

Obecnie, w okresie gospodarki opartej na wiedzy, jeżeli firma chce się rozwijać i dążyć do osiągnięcia wyznaczonych celów, koniecznością staje się potrzeba pomiaru i wyceny kapitału ludzkiego. Jak zauważa Majchrowska, Tomkiewicz [2013] kapitał ludzki stanowi najważniejszy zasób w przedsiębiorstwie, który niejednokrotnie przesądza o jego pozycji na rynku. Baron i Amstrong [2008] podaje, że „Znaczenie wartości niematerialnej wciąż wzrasta, ponieważ istnienie większości organizacji zależy od zdolności ich kierownictwa do wprowadzania innowacji, zdobywania zaufania klientów, tworzenia marki i odpowiedniego reagowania na wciąż zmieniającą się sytuację na rynku. Sukces w tych dziedzinach zależy właśnie od ludzi”.

Znaczenie pomiaru kapitału ludzkiego nabrało szczególnego znaczenia wraz z przyspieszeniem globalizacji, obniżeniem globalnych kosztów kapitału i jego dostępnością [Czajkowski 2012]. Obecnie w wyniku pandemii Covid-19, a dokładniej dzięki niej nastąpił błyskawiczny rozwój technologii informatycznej, dającej dostępność do sprzętu komputerowego, programów i szybkiego Internetu. Zaistniała sytuacja zmusiła przedsiębiorstwa, wszystkie instytucje państwowe i publiczne do pracy zdalnej. Obecnie nauczyliśmy się już efektywnie wykorzystywać narzędzia pracy na odległość, a w wielu przypadkach skutkuje to przechodzeniem wielu firm na stałe, na taki tryb pracy. Wynika to często z większej dostępności wyspecjalizowanego, wysoko wykwalifikowanego kapitału intelektualnego i obniżaniem kosztów np. na organizację stanowisk pracy przez firmy.

W niniejszym artykule przedstawiono zagadnienia związane z pojęciem kapitału ludzkiego, jego rolą w przedsiębiorstwach, korzyściami i trudnościami związanymi z pomiarem kapitału ludzkiego. Przedstawiono wybrane wskaźniki pomiaru stanu, inwestycji i efektywności wykorzystywane w pomiarze rozwoju kapitału ludzkiego we współczesnych przedsiębiorstwach.

Pojęcie i istota kapitału ludzkiego

Kapitałem ludzkim oraz jego wyceną zajmowało się i zajmuje się wielu uczonych. W toku wieloletnich badań i szerokiego spektrum ujęć i zastosowań trudno jednoznacznie podać jedną definicję kapitału ludzkiego.

Najczęściej cytowana i przytaczana definicja kapitału ludzkiego: „Wiedza, umiejętności, zdolności i inne właściwe jednostce ludzkiej atrybuty, które umożliwiają wytwarzanie osobistego, społecznego i ekonomicznego dobrobytu”[OECD 2012].

R.S. Domański [2000] definiuje kapitał ludzki jako „zasób wiedzy, umiejętności, zdrowia i energii witalnej zawartej w społeczeństwie. Przez zasób rozumie, że jest on dany przez genetyczne cechy danej populacji raz na zawsze, ale można go powiększać drogą inwestycji zwanych inwestycjami w człowieka: w ludzi, w kapitał ludzki, w ludzkie życie. Podobnie interpretuje kapitał ludzki Kożuch [2000], jako zasób wiedzy i umiejętności zdobytych w procesie kształcenia i praktyki zawodowej, a także zasób zdrowia i energii witalnej.

Z kolei Baron i Armstrong [2008] definiują kapitał ludzki jako wiedza, umiejętności, możliwości oraz potencjał do rozwoju i wprowadzania innowacji wykazywane przez ludzi pracujących w danej firmie. Sajkiewicz pojęcie kapitału ludzkiego rozszerza na ludzi trwale związanych z firmą i z jej misją, charakteryzujących się umiejętnościami współpracy, kreatywności postaw i kwalifikacjami. Uważa, że stanowią oni motor i serce firmy, bez którego niemożliwy staje się jej dalszy rozwój [Miciuła, Miciuła 2015]. Majchrowska, Tomkiewicz [2013] podaje, że kapitał ludzki jest zaliczany do pojęć ekonomicznych z racji tego, że nigdy nie jest wartością stałą. Może ulegać degradacji bądź aprecjacji, np. przez inwestowanie w rozwoju pracowników (szkolenia).

Przesłanki i korzyści z pomiaru kapitału ludzkiego

„Rozwój kapitału ludzkiego w długim okresie zależy od inwestycji zarówno na poziomie jednostki, dokonywanych na przykład poprzez indywidualną aktywność pracowników i nakłady przedsiębiorstwa w tym zakresie, jak i inwestycji na poziomie regionu czy państwa (nakłady na edukację, szkolnictwo, badania i rozwój, politykę innowacyjną itp.), które mają charakter tworzenia warunków do rozwoju tego kapitału” [Przygodzki 2009]. Wiedza i informacja to czynniki, które w obecnej rzeczywistości bardzo zyskały na znaczeniu. Są traktowane jako podstawowy składnik trwałej przewagi konkurencyjnej oraz źródło kreowania wartości organizacji. Przedsiębiorstwa, które chcą efektywnie wykorzystywać swój kapitał intelektualny, muszą wiedzieć, co się na niego składa i jak mierzyć jego wartość [Kunasz 1999]. W ostatnich latach obserwuje się trend wzrostu zainteresowań w kierunku rozwiązań opierających się na wykorzystaniu „twardych” danych opisujących rzeczywistość personalną [Skowron-Mielnik 2012]. Procesy rozwoju kapitału ludzkiego w przedsiębiorstwie są w znacznym stopniu zdeterminowane wielkością inwestycji w pracowników, które obejmują nakłady finansowe i pozafinansowe zorientowane na podwyższenie obecnej lub przyszłej wartości tego kapitału [Lipka 2010].

Powstała więc konieczność dokonania wyboru tych miar dopasowanych głównie do specyfiki danego podmiotu. Dodatkowo posługiwanie się dużą liczbą wskaźników może się okazać bardzo skomplikowanym i kłopotliwym zadaniem. Lepiej bowiem mieć mniej precyzyjne, ale prawidłowe dane, niż takie, które zostały precyzyjnie określone, a nie odzwierciedlają interesującej nas rzeczywistości [Bratnicki 2000].

Badacze tej dziedziny, A. Baron i M. Armstrong, wyodrębniają główne przesłanki, które doprowadziły do zainteresowania tworzeniem metod pomiaru wartości kapitału ludzkiego:

„Kapitał ludzki stanowi kluczowy element rynkowej wartości firmy i powinno się uwzględniać jego wartość w rozliczeniach rachunkowych, by wskazać inwestorom lub przedsiębiorcom planującym przeprowadzenie fuzji albo przejęcia, jaka naprawdę jest całkowita wartość danej organizacji, z uwzględnieniem zarówno jej materialnych, jak i niematerialnych aktywów.

Proces identyfikacji mierników oraz zbierania i analizy powiązanych z nimi informacji pozwoli kierownictwu organizacji skupić uwagę na działaniach, które należy podjąć w celu znalezienia, utrzymania, rozwoju i jak najlepszego wykorzystania kapitału ludzkiego firmy.

Pomiary wielkości kapitału ludzkiego mogą dostarczyć podstaw do tworzenia strategii personalnych, które są oparte na zasobach firmy i mają na celu dążenie do rozwoju kluczowych kompetencji organizacji.

Pomiary można wykorzystać do monitorowania i oceny efektywności praktyk personalnych [Harasim, Dziwulski 2013].

Międzynarodowe badania P. Ferrier i F. McKenzie potwierdzają powyższe przesłanki [Urbanek 2007].

Wśród najczęstszych korzyści z dokonywania pomiaru kapitału ludzkiego można wymienić:

- ułatwiają planowanie i podejmowanie decyzji co do rozwoju pracowników,
- pozwalają nagradzać i doceniać najlepszych pracowników, zniechęcając ich do odejścia z przedsiębiorstwa,
- buduje lojalność i zaufanie pracowników,
- pozwala lepiej kontrolować koszty personalne,
- daje jaśniejszy obraz zarządzającym o słabych obszarach w firmie,
- pozwala na efektywniejsze wykorzystanie zasobów ludzkich,
- pozwala na trafne inwestycje w kapitał ludzki i wzrost produktywności,
- zwiększa rangę działu personalnego.

Bariery i trudności w dokonywaniu pomiaru kapitału ludzkiego

Jak dokładna jest wycena zasobów finansowych firmy, tak niedokładne są pomiary wyceny kapitału ludzkiego (zasada odwrotnej proporcjonalności). Od kilku lat obserwuje się pozytywne zjawisko upraszczania wskaźników wyceny kapitału ludzkiego, aby mogły je zastosować w praktyce przede wszystkim MŚP a nie tylko naukowcy na wyższych uczelniach [Majchrowska, Tomkiewicz 2013].

Zgromadzenie kapitału ludzkiego stanowczo różni się od inwestycji w inne aktywa przedsiębiorstwa, ponieważ w procesie tym uczestniczą dwa podmioty: pracodawca oraz pracownik. Inwestowanie w personel ma wymiar

indywidualny i organizacyjny. Pracownicy mogą rozwijać swoje kompetencje we własnym zakresie poza miejscem pracy lub z inicjatywy organizacji go zatrudniającej. Organizacje pragnąc zwiększyć wartość kapitału ludzkiego może zakupić go na rynku zatrudniając nowych pracowników lub wytworzyć we własnym zakresie [Dobija 2004].

Investując w kapitał ludzki przedsiębiorstwa napotykają różne trudności. Do najczęstszych możemy zaliczyć:

- brak na rynku odpowiednio wykwalifikowanych pracowników,
- brak chęci współpracy kierowników, pracowników administracji,
- brak wiedzy i świadomości osób zarządzających o znaczeniu pomiaru kapitału ludzkiego,
- brak danych pozwalających na przeprowadzenie pomiaru,
- trudności w gromadzeniu i archiwizowaniu danych,
- brak subiektywny potrzeby wykonywania takich pomiarów,
- wysokie koszty przeprowadzenia samego pomiaru,
- brak osób, które gromadziły by dane, jak i przeprowadziły pomiar,
- brak wiedzy jak dokonać pomiaru i go właściwie zinterpretować.

Kapitał ludzki jest zasobem, od którego oczekuje się przyniesienia korzyści w przyszłym działaniu. Trudno jest jednak oszacować stopę zwrotu z poniesionych inwestycji. Ryzyko inwestycyjne jest duże, ponieważ kapitał ludzki nie stanowi własności przedsiębiorstwa. Jest on jedynie wykorzystywany na określonych warunkach. Warunki te zaakceptowali zatrudniani pracownicy, czyli właściciele tego kapitału. W tej sytuacji kadra pracownicza ma istotny wpływ na częstotliwość oraz formę tych inwestycji. Podejmując decyzje w tym zakresie, biorą pod uwagę ich wpływ na sytuację finansową oraz możliwość realizacji kariery zawodowej [Klonowska-Matynia, Szyszka 2016].

Wybrane wskaźniki pomiaru kapitału ludzkiego

Lipka [2010] wymienia różne rodzaje inwestycji w kapitał ludzki:

- inwestycje w formułowanie i redefiniowanie strategii personalnej wyznaczającej kierunki inwestowania w kapitał ludzki,
- inwestycje w szkolenia - obejmujące nakłady na przygotowanie procesów szkoleniowych, pomiar i zarządzanie ryzykiem inwestycyjnym, doskonalenie procesów inwestycyjnych, itp.,
- inwestycje z zakresu zarządzania wiedzą zorientowane na tworzenie systemu pozyskiwania,
- gromadzenia, rozwoju, ochrony i wykorzystania wiedzy w organizacji,
- inwestycje w marketing personalny zorientowane na przyciąganie talentów,

- inwestycje retencyjne mające na celu zatrzymanie pracowników i zwiększenie ich lojalności,
- inwestycje w warunki pracy ograniczające jej uciążliwość poprzez eliminowanie czynników szkodliwych,
- inwestycje w coaching ukierunkowane na rozwój tej formy szkolenia,
- inwestycje w rozwój przedsiębiorczości,
- inwestycje we wzrost różnorodności ukierunkowane na wzrost kreatywności zespołów,
- inwestycje w kulturę organizacyjną sprzyjającą podstawom projekcyjnym,
- inwestycje w opiekę medyczną ograniczającą deprecjację biologiczną kapitału ludzkiego,
- inwestycje w program praca - życie, ułatwiające polepszenie, jakości życia.

Wymienione elementy inwestycyjne, wskazują na duże możliwości różnorodności działań dotyczących rozwoju kapitału ludzkiego poprzez inwestycje.

Wszelkie inwestycje w zależności od metod i ich realizacji, są ukierunkowane na rozwój różnych elementów kapitału ludzkiego. Ponieważ inwestycje w kapitał ludzki muszą być efektywne ekonomicznie, zostały opracowane mierniki, które mają zastosowanie w tym obszarze. Ważne jest, by wyceny kapitału ludzkiego należało dokonywać za pomocą odpowiednich wskaźników [Majchrowska, Tomkiewicz 2013], dostosowanych do specyfiki przedsiębiorstwa.

Zaprezentowany zbiór wskaźników kapitału ludzkiego składa się z trzech głównych grup. Grupa I obejmuje stan/zasób kapitału ludzkiego na początku okresu, w którym dokonywany jest jego pomiar (tab. 1).

Tabela 1

Wybrane wskaźniki stanu kapitału ludzkiego w przedsiębiorstwie

Lp.	I grupa		Jednostka miary
	Wskaźniki stanu/zasobów kapitału ludzkiego	Wzór na obliczenie wskaźnika	
1.	Liczba pracowników	liczba zatrudnionych pracowników lub liczba pracowników w przeliczeniu na pełne etaty	osoba
2.	Struktura pracowników według wykształcenia	Liczba pracowników z określonym poziomem wykształcenia/liczba pracowników x 100	%
3.	Struktura pracowników według wieku	Liczba pracowników z określonym przedziale wiekowym/liczba pracowników x 100	%
4.	Średni wiek pracowników	Łączny wiek pracowników w latach/liczba pracowników	lata

5.	Średni staż zatrudnionych pracowników	łącznie staż pracowników w latach/liczba pracowników	lata
6.	Wskaźnik przyjęć	liczba nowo zatrudnionych pracowników/liczba pracowników	osoba
7.	Wskaźnik fluktuacji	liczba zwolnionych pracowników (w tym tych którzy odeszli sami)/liczba pracowników x 100	%
8.	Stabilność zatrudnienia	Liczba pracowników o stażu dłuższym od średniego/liczba pracowników x 100	%
9.	Udział kobiet z zatrudnieniu	Liczba zatrudnionych kobiet/liczba pracowników x 100	%
10.	Liczba dni chorobowych przypadająca na pracownika	Łączna liczba dni chorobowych wykorzystanych przez pracowników/ liczba pracowników	dzień

Zródło: Opracowanie własne na podstawie Dzieńdziora J., Smolarek M. 2010, Kapitał ludzki w kreowaniu kapitału intelektualnego organizacji, Łukasiewicz G. 2009. Kapitał ludzki organizacji. Pomiar i sprawozdawczość.

Grupa II, mierzy inwestycje realizowane w obszarze kapitału ludzkiego (tab. 2).

Tabela 2

Wybrane wskaźniki inwestycji kapitału ludzkiego w przedsiębiorstwie

Lp.	II grupa		Jednostka miary
	Wskaźniki inwestycji w kapitał ludzki	Wzór na obliczenie wskaźnika	
1.	Wydatki na szkolenia	Łączne wydatki na szkolenia	zł
2.	Liczba przeprowadzonych szkoleń	Łączna liczba przeprowadzonych szkoleń	liczba
3.	Udział kosztów szkoleń w ogólnych kosztach przedsiębiorstwa	Łączne koszty szkoleń/ogóle koszty przedsiębiorstwa x 100	%
4.	Średnie wydatki na szkolenia przypadające na pracownika	Łączne wydatki na szkolenia pracowników/liczba pracowników	zł
5.	Średnie wydatki na szkolenia przypadające na 1 osobę szkoloną	Łączne wydatki na szkolenia pracowników/liczba przeszkolonych pracowników	zł
6.	Średni koszt szkolenia	Łączne wydatki na szkolenia pracowników/liczba przeszkolonych szkoleń	zł
7.	Liczba pracowników korzystających z e-learningu	Łączna liczba pracowników korzystających z e-learningu	liczba
8.	Udział pracowników korzystających z e-learningu w ogólnej liczbie pracowników	Łączna liczba pracowników korzystających z e-learningu/liczba pracowników x 100	%
9.	Średnia liczba dni szkoleniowych przypadająca na jednego pracownika	Łączna liczba dni szkoleniowych/liczba przeszkolonych pracowników	dzień

10.	Liczba posiadających pracowników ścieżkę kariery zaplanowaną	Łączna liczba pracowników posiadających zaplanowaną ścieżkę kariery	osoba
11.	Liczba uczestniczących pracowników w projektach	Łączna liczba pracowników uczestniczących w projektach	osoba
12.	Wskaźnik wewnętrznej ruchliwości pracowniczej	liczbę pracowników, którzy zmienili stanowisko pracy wewnątrz organizacji w badanym okresie/stan zatrudnienia na koniec badanego okresu lub przeciętnego zatrudnienia w analizowanym okresie	liczba
13.	Wydatki na opiekę zdrowotną pracowników	Łączne wydatki na opiekę zdrowotną pracowników	zł

Źródło: Opracowanie własne na podstawie Dzieńdziora J., Smolarek M. 2010, Kapitał ludzki w kreowaniu kapitału intelektualnego organizacji, Łukasiewicz G. 2009. Kapitał ludzki organizacji. Pomiar i sprawozdawczość, Bednarska-Wnuk I. 2016. Znaczenie pomiaru wewnątrzorganizacyjnej mobilności pracowników w zarządzaniu kapitałem ludzkim.

W grupie III analizowane jest rentowność i efekty ponoszonych inwestycji w obszarze kapitału ludzkiego (tab. 3.).

Tabela 3

Wybrane wskaźniki rentowności i efektywności kapitału ludzkiego w przedsiębiorstwie

Lp.	III grupa		Jednostka miary
	Wskaźniki rentowności i efektów inwestycji w kapitał ludzki	Wzór na obliczenie wskaźnika	
1.	Wydajność pracy	Wartość produkcji sprzedanej netto/liczba pracowników	zł
2.	Koszty zachorowań pracowników	Łączne koszty zachorowań pracowników poniesione przez przedsiębiorstwo	zł
3.	Koszty fluktuacji	Łączne koszty fluktuacji pracowników poniesione przez przedsiębiorstwo	zł
4.	Liczba skarg, konfliktów	Łączna liczba skarg, konfliktów	liczba
5.	Liczba zgłoszonych ulepszeń, pomysłów itp.	Łączna liczba zgłoszonych ulepszeń, pomysłów itp.	liczba
6.	Liczba dni chorobowych wykorzystanych przez pracowników	Łączna liczba dni chorobowych wykorzystanych przez pracowników	dzień
7.	Rentowność kosztów pracy	Zysk netto/całkowite koszty pracy	zł
8.	Rentowność inwestycji kapitału ludzkiego HC ROI	Przychody ze sprzedaży-(koszty uzyskania przychodów-koszty pracy)/koszty pracy	zł
9.	Wartość dodana kapitału ludzkiego HCVA (Human Capital Value Added)	Przychody-(koszty-koszty pracy)/liczba pracowników w przeliczeniu na etaty	zł/etat

10.	Wskaźnik przychodu z kapitału ludzkiego HCR (Human Capital Revenue)	Przychody ze sprzedaży/ liczba pracowników w przeliczeniu na etaty	zł/etat
11.	Profit per FTE (Profit per Full Time Equivalent), czyli zysk ze sprzedaży z kapitału ludzkiego	Zysk ze sprzedaży/ liczba pracowników w przeliczeniu na etaty	zł/etat
12.	Wskaźnik zysku brutto z kapitału ludzkiego Pre tax & interest profit per FTE	Zysk brutto/ liczba pracowników w przeliczeniu na etaty	zł/etat
13.	Wskaźnik ekonomicznej wartości dodanej kapitału ludzkiego	(Zysk netto-koszty pracy)/ liczba pracowników w przeliczeniu na etaty	zł/etat
14.	Wskaźnik efektywnej wartości dodanej kapitału ludzkiego	(Zysk netto- koszty szkoleń)/ liczba pracowników w przeliczeniu na etaty	zł/etat

Zródło: Opracowanie własne na podstawie Dzieńdziora J., Smolarek M., 2010, Kapitał ludzki w kreowaniu kapitału intelektualnego organizacji, Łukasiewicz G. 2009, Kapitał ludzki organizacji. Pomiar i sprawozdawczość, PWN, Warszawa, Mentel G., Migala-Warchoł A., Sobolewski M. 2014. Wpływ kapitału ludzkiego na wyniki finansowe organizacji, Fitz-Enz J. 2001. Rentowność inwestycji w kapitał ludzki, Oficyna Ekonomiczna.

Podsumowując można stwierdzić, że do pomiaru inwestycji w kapitał ludzki można wykorzystać wiele metod i wskaźników. Należy zwrócić uwagę, że dotychczas nie powstała jedna, uniwersalna i jednocześnie prosta grupa metod i wskaźników, które można zawsze i w każdym przedsiębiorstwie stosować. Dotychczasowe sposoby jedynie pomagają i naprowadzają na właściwe zastosowanie i interpretację wpływu inwestycji i ich efektywności w rozwój kapitału ludzkiego. Przedsiębiorstwa powinny być elastyczne i umiejętnie modyfikować stosowane metody w taki sposób, aby w jak największym stopniu były dopasowane do stanu i wykorzystania kapitału ludzkiego w organizacji [Rutkowska 2012].

Oceniając zakres i efektywność inwestycji w KL, wskaźniki należy porównywać z poprzednimi okresami oraz podmiotami tej samej wielkości, branży, które są bezpośrednią konkurencją dla przedsiębiorstwa. Ponadto sam dobór wskaźników zależy od specyfiki organizacji, posiadanych informacji oraz intensywności inwestowania w kapitał ludzki. Należy mieć też na uwadze czynniki makro i mikro otoczenia przedsiębiorstwa.

Bibliografia

1. Baron A., Armstrong M. Zarządzanie kapitałem ludzkim, uzyskiwanie wartości dodanej dzięki ludziom, Wolters Kluwer Polska Sp. z o.o., Kraków 2008.

2. Bednarska-Wnuk I. Znaczenie pomiaru wewnątrzorganizacyjnej mobilności pracowników w zarządzaniu kapitałem ludzkim. *Sukces w zarządzaniu kadrami*. Dylematy zarządzania kadrami w organizacjach krajowych i międzynarodowych. Problemy zarządczo-psychologiczne. Prace

Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu, nr 430. wyd. Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu, Wrocław, 2016. S. 28–30.

3. Bratnicki M. Pomiar kapitału intelektualnego. *Ekonomika i Organizacja Przedsiębiorstwa*. 2000. Nr 11. S. 13.

4. Czajkowski Z. Kapitał ludzki-pojęcie i miary. Instytut Gospodarki Światowej. Warszawa, 2012. Nr 312.

5. Dobija D. Pomiar i sprawozdawczość kapitału intelektualnego przedsiębiorstwa, WSPiZ im. L. Koźmińskiego, Warszawa, 2004.

6. Domański R.S. Kapitał ludzki, podział pracy i konkurencyjność. *Gospodarka Narodowa*. 2000. Nr 7–8.

7. Dzieńdziora J., Smolarek M. Kapitał ludzki w kreowaniu kapitału intelektualnego organizacji, *Zeszyty Naukowe Wyższej Szkoły Humanitas, Oficyna Wydawnicza „HUMANITAS”*, Sosnowiec. Nr 2. 2010.

8. Fitz-Enz J. Rentowność inwestycji w kapitał ludzki, Oficyna Ekonomiczna, Kraków 2001.

9. Harasim W., Dziwulski J. Pomiar kapitału ludzkiego. *Zarządzanie. Teoria i Praktyka*. 2013. Nr 1 (7). 61–77.

10. Klonowska-Matynia M., Szyszka A. Efektywność kapitału ludzkiego na przykładzie wybranych obiektów hotelarskich w gminie Mielno. *Zeszyty Naukowe Wydziału Nauk Ekonomicznych Politechniki Koszalińskiej*. Nr 20. Cz. 1. 2016. 165–174.

11. Kożuch B. Kształtowanie kapitału ludzkiego firmy, Uniwersytet w Białymstoku, Białystok, 2000.

12. Kunasz M. Pomiar efektywności wykorzystania kapitału ludzkiego na przykładzie podmiotów radiofonii publicznej w Polsce. *Studia i Prace Wydziału Nauk Ekonomicznych i Zarządzania*. Nr 34. T. 2. 1999, Uniwersytet Szczeciński.

13. Lipka A. Inwestycje w kapitał ludzki organizacji w okresie koniunktury i dekonunktury, Oficyna Wolters Kluwer, Warszawa, 2010.

14. Majchrowska G. Tomkiewicz K. Wycena Kapitału Ludzkiego – na przykładzie grupy kapitałowej Comarch S.A. *Nauki o Zarządzaniu* 2 (15).

15. Mentel G., Migala-Warchoł A., Sobolewski M. Wpływ kapitału ludzkiego na wyniki finansowe organizacji. *Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego*, nr 803, *Finanse, Rynki Finansowe, Ubezpieczenia* nr 66. 2014. S. 395–400.

16. Miciuła I., Miciuła K. Metody pomiaru wartości kapitału ludzkiego. Uniwersytet Szczeciński, *Zeszyty Naukowe*, nr 858, *Współczesne Problemy Ekonomiczne*, nr 11, 2015.

17. OECD. *The Well-being of Nations. The Role of Human and Social Capital*, OECD Publishing 2012.

18. Przygodzki Z. Znaczenie kapitału ludzkiego w budowaniu innowacyjnych regionów, w: Budowanie zdolności innowacyjnych regionów, Nowakowska A. (red.), Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź 2009.

19. Rutkowska A. Istota kapitału ludzkiego i wybrane metody jego pomiaru. Zarządzanie i Finanse. 2012. R. 10. Nr 1. Cz. 3. S. 339–348.

20. Skowron-Mielnik B. Nowe obszary badawcze w zarządzaniu zasobami ludzkimi – nauka i praktyka. *Współczesne Zarządzanie*. 2012. Nr 3. S. 100.

21. Urbanek G. Pomiar kapitału intelektualnego i aktywów niematerialnych przedsiębiorstwa, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź, 2007.

22. Wyrzykowska B. Pomiar kapitału ludzkiego w organizacji. EIOGZ, SGGW. Nr 66. 2008.

Damian Dubis, PhD Eng, Karolina Majdosz Eng,
Carpathian State College in Krosno

DOBÓR OPAKOWANIA ZABEZPIECZAJĄCEGO WYROBY SZKLANE NA PRZYKŁADZIE BOMBK CHOINKOWYCH

Streszczenie

Dekorowane bombki szklane są bardzo atrakcyjnym wyrobem dla konsumentów, są one również niezwykle problematyczne ze względu na ich magazynowanie oraz transportowanie. Bardzo cienka, bogato zdobiona powierzchnia szkła, sprawia, że są one wrażliwe na wszelkie drgania, uderzenia poprzeczne czy ściskanie. Dekoracje są często jedną z głównych przyczyn wad w tym wyrobie. Ubytki dekoracji sprawiają że stają się one wadliwe i tracą swoją wartość. Warto więc zwrócić uwagę na sposób przygotowania tych przedmiotów do wysyłek czy składowania.

Niniejszy artykuł został opracowany pod względem ochrony wyrobów szklanych oraz ich dekoracji. Zbadano odporność szklanych, zdobionych wyrobów na uderzenia przy swobodnym spadku, wykorzystując do tego celu opakowania dostępne w sprzedaży wolnorynkowej i wybrane materiały opakowaniowe. Badania wykonano z wykorzystaniem polskiej normy PN-EN 22248:2001.

Słowa kluczowe: glassware; glass transport; christmas balls; packaging; fragile glass, glass decorations

Wstęp

W dzisiejszym świecie bombki ręcznie malowane to bardzo pożądany wyrób. Branża produkcji ręcznie malowanych bombek wciąż się rozrasta, powstają coraz to nowe pomysły dekoracji (Forebs 2015). Cena ręcznie malowanych bombek jest stosunkowo duża. Produkcja oraz samo zdobienie wyrobu jest bardzo czasochłonnym procesem. Produkowane wyroby często trafiają na eksport. Podczas transportu te niezwykle delikatne wyroby są narażone na zniszczenie dekoracji, czy stłuczenie. Odpowiednie zabezpieczenie tego wyrobu jest istotne.

Przemysł opakowaniowy odgrywa ważną rolę w każdej dziedzinie produkcji. Postęp technologiczny sprawił, że spełniają coraz to nowsze funkcje.

Jak sugerują (Dudziak, Piekarski, Stoma, Kuranc i Baryła-Paśnik, 2014) obecnie istnieje wiele definicji opakowania, wszystkie jednak mają na celu określenie podstawowej funkcji, jaką jest możliwość umiejscowienia i zabezpieczenia towaru oraz doręczenia go do odbiorcy.

Podczas złożonego procesu transportowania na opakowanie działają siły w różnych kierunkach. Powstałą energię kinetyczną należy zamortyzować tak, aby maksymalnie ograniczyć wszelkiego rodzaju naciski, drgania czy wibracje. W tym celu stosuje się twardy papier szary do wypełnienia pustych przestrzeni oraz tekturowe przekładki do zabezpieczania przed stłuczeniem, które uniemożliwiają bezpośrednie stykanie się wyrobów. Dodatkowo aby zabezpieczyć kruche i delikatne ozdoby stosuje się piankę i folie bąbelkową. W ten sposób siła uderzeniowa jest rozłożona na całą powierzchnię ładunku. Oprócz tego ważne jest, stosowanie odpowiednich oznaczeń na opakowaniach (Korzeniowski, Skrzypek, Szyszka, 2001).

Wyroby szklane są materiałem delikatnym, a przy tym bogato zdobionym, co dodatkowo utrudnia procesy dystrybucyjne i magazynowe. Zdobienia często stają się główną przyczyną wad w szkłe m.in. ze względu na to, że są podatne na ścieranie się powłok czy występowanie ubytków elementów dekoracyjnych (Chochół, Dubis 2020). Stykające się z wyrobem materiały opakowaniowe, mogą doprowadzić do różnego rodzaju zarysowań, odprysków czy innych zniszczeń. Wyroby które są zdobione, wymagają większej uwagi podczas pakowania do wysyłki. Do każdego typu dekoru powinno stosować się odpowiednie materiały opakowaniowe tj. folia bąbelkowa, pianka.

Aby usprawnić proces transportowania, relacje między wyrobem, a opakowaniem powinny być optymalne. Techniczne wyznaczniki środków ochrony powinny być dobierane pod względem ich kształtu, masy, wymiarów oraz różnorodności zastosowanych materiałów do dekoracji. Sprawia to, że

ładunki są dopasowane tak, aby ilość miejsca w środkach transportowych została maksymalnie wykorzystana, a tym samym wyrób był zapakowany w takie materiały, by nie niszczyły dekoracji. (Cholewa-Wójcik 2017).

Kolejnym równie ważnym zadaniem opakowań jest zabezpieczenie przed narażeniem klimatycznym kompletnego ładunku. Jest to bardzo istotne, ponieważ do pakowania bombek stosuje się kartonowe pudła, a także tekturowe przekładki. Tektura jednak może absorbować duże ilości wody co sprawia, że traci ona wszystkie właściwości zabezpieczające. Aby zapobiec działaniom niepożądanym tj. zamoknięcie przez opady atmosferyczne czy wilgotność powietrza, stosuje się folie rozciągliwą. Owinięcie opakowania folią sprawia, że jest ono odpowiednio zabezpieczone przed dostaniem się wilgoci, co ułatwia proces magazynowania i transportu (Chochół, Dubis, 2020).

Do dekoracji najczęściej używa się różnego rodzaju lakierów, farb, brokatów oraz kamyczków ozdobnych. Materiały te nadają piękno i oryginalność wyrobom.

Materiałem wykorzystywanym do zdobienia bombek są m.in farby wodo rozpuszczalne zawierające w sobie wodę, która rozpuszcza w niej zawarte pigmenty. Mogą być nakładane poprzez natrysk oraz za pomocą pędzla. W asortymencie farb wodo rozpuszczalnych znajdują się na przykład farby metaliczne, matowe, transparentne z efektem perłowym. Farby po zaschnięciu wykazują dobrą wodoodporność, jednak są mniej odporne na zarysowania (Chochół, Dubis 2020).

Lakier do bombek w zależności od rodzaju może być nakładany na całej powierzchni bombki poprzez natrysk i zanurzenie lub nakładany pędzlem do dekoracji punktowych (Tabela Wszystkie lakiery cechują się zazwyczaj dobrą przyczepnością, szybkim schnięciem oraz bardzo dobrą transparentnością.

Tabela 1

Właściwości lakierów

Lp.	Nazwa	Sposób aplikacji	Odporność na zarysowania	Odporność na wodę	Odporność na ujemną temperaturę
1.	Rozpuszczalnikowe maczankowe	Zanurzenie/natrysk	Dobra	Dobra	Dobra
2.	Rozpuszczalnikowe pod pędzel	Nakładane pędzlem	Zła	Dobra	Dobra
3.	Wodne do maczania	Zanurzenie/natrysk	Zła	Dobra	Zła
4.	Wodne pod pędzel	Nakładane Pędzlem	Zła	Dobra	Zła

Źródło: <https://sklep.aspol.info/kategoria-produktu/lakiery-do-bombek/>

Następnym materiałem wykorzystywanym do zdobienia i wykończeń bombek szklanych jest brokat. Występuję w różnych rozmiarach i kształtach drobinek. Mogą być wykonane z poliestru, szkła, szkła barwionego. Brokat jest podatny na osypywanie. Mocowany za pomocą różnego rodzaju klejów. Może przyczynić się do powstania zarysowań poprzez przemieszczanie się po wyrobie. Produkt powinien być przechowywany w temperaturze od 0 do 25 stopni Celsjusza.

Kolejnym materiałem są kamyczki ozdobne (diamenciki) stosowane do wykończeń i dekoracji. Wykonane są ze szkła lub szkła barwionego, występują w różnych wielkościach. Konstrukcja produktu ma płaską podstawę co ułatwia mocowanie za pomocą różnego rodzaju klejów.

Materiał i metody badań

Do badań wykonano wyroby dostępne w sprzedaży wolnorynkowej. Badania wykonano w oparciu o metodykę znormalizowaną wzbogaconą o elementy metodyki autorskiej.

Wykorzystano następujące materiały badawcze:

1. Bombki szklane o średnicy 100mm wykonane ze szkła bezbarwnego, dekorowane brokatem i lakierem barwnym.

2. Opakowania jednostkowe na bombki choinkowe, bez folii w okienku. Wykonane z tektury litej białej 350 g/m². Do pudełek dołączona jest wkładka górna i dolna. Pudełka są sklejone.

3. Opakowania jednostkowe na bombki choinkowe. Pudełka pokryte folią błyszczącą, posiadają okienka foliowe. Wykonane z tektury litej białej 350 g/m². Do pudełka dołączona jest wkładka górna i dolna. Pudełka są sklejone.

4. Opakowania zbiorcze na cztery sztuki bombek choinkowych. Wykonane z tektury litej białej 350 g/m². Posiadają wklejone okienko foliowane. Do opakowania dołączone są przekładki (kratownica).

5. Opakowania transportowe z tektury trzywarstwowej, fala B, 432 g/m.

6. Folia bąbelkowa pęcherzykowa (rodzaj B1 S, o grubości folii: ~ 40 mikronów, wielkość bąbelka: 10mm).

7. Pianka polietylenowa o grubości 0,8 mm.

8. Papier pakowy jest podstawowym materiałem opakowaniowym.

W badaniach wykorzystano metodykę według normy PN-EN 22248 „Opakowanie transportowe z zawartością. Metoda badania odporności na uderzenia przy swobodnym spadku”.

Z uwagi na brak szczegółowych wytycznych w normie, pewne elementy zostały uzupełnione o metodykę autorską. Metodykę tą zastosowano do określenia liczby rzutów, wybrano dziewięć na każde opakowanie.

Sprecyzowano również, jakie elementy opakowania zostaną zbadane podczas swobodnego spadku. Wybrano trzy krawędzie odchodzące od jednego naroża, a mianowicie 1-2, 1-5, 5-2, oraz trzy powierzchnie oznaczone numerami 1 – wieko, 2 – bok na prawo od obserwatora, 5 – czoło od strony obserwatora Rysunek 16. Natomiast naroża każdego opakowania wybierano za pomocą generatora liczb losowych. Wykonano kolejno trzy rzuty na naroża, trzy na krawędzie i trzy na powierzchnie (boki). Po każdym trzech rzutach odbywała się kontrola po otwarciu opakowania.

Odstępstwa od metodyki opisanej w normie PN-EN 2224: Brak urządzenia podnoszącego, utrzymującego, uwalniającego. Na potrzeby tego badania, czynności wykonywała osoba badająca.

Kryteria poszczególnych ocen opakowania:

- 5 – opakowanie i bombka zachowały odpowiednią jakość.
- 4 – bombka zachowała odpowiednią jakość, opakowanie lekko zniszczone.
- 3 – bombka zachował odpowiednią jakość, opakowanie znacznie zniszczone.
- 2 – bombka zachowała dostateczną jakość, opakowanie bardzo zniszczone, materiały niedostatecznie zabezpieczające, istnieje duże ryzyko zniszczenia podczas kolejnego rzutu.
- 1 – bombka zniszczona, brak odpowiedniej ochrony.

Wyniki badań i ich analiza

Zdecydowanie najlepszym opakowaniem dla wyrobów szklanych o średnicy 100 mm jest opakowanie 1. Zestaw tych zabezpieczeń jest najdroższy, jednak zapewnia najlepszą ochronę wyrobów. Bardzo dobrą ochronę zapewniło opakowanie 2. Opakowanie doskonale zamortyzowało upadek, wyrób zachował idealną jakość kształtu jak i dekoracji. Zestawienie tych materiałów jest nieco tańsze, niż poprzednie, lecz można zapakować w nie tylko jeden wyrób. Opakowanie które ochroniło wyroby dekorowane to opakowanie 3. Zaletą jest niska cena. Jednak badanie wykazało, że opakowanie to mimo, że ochroniło wyroby, zostało bardzo zniszczone. w przypadku wyrobów tego rozmiaru, pozostałe opakowania nie nadają się do transportu i przechowywania. Bombki o średnicy 100mm zostały udekorowane brokatem, co dodatkowo zwiększyło ich masę. Ozdoby te tworzyły uwypuklenia, przez co powierzchnia bombki nie była gładka, tak jak w przypadku bombek pokrytych tylko lakierem. Upadek na dekorowaną powierzchnie mógł przyczynić się do zniszczenia. Cena tych materiałów jest większa niż, materiałów 3, które spełniły funkcje ochronne. Szczegółowe zestawienia zamieszczona w tabeli 2.

Tabela 2

Zestawienie opakowań i materiałów na bombki 100 mm średnicy

Lp.	Opakowanie	Materiał	Ocena opakowania (od 1 do 5)	Koszt	Razem
1.	Jednostkowe na bombkę 110 mm średnicy z folią w okienku (4 sztuki) + opakowanie transportowe	Pianka + folia bąbelkowa + papier	5	- Opakowanie transportowe- 2 zł - 4 Opakowania po 2,20 – 8,80 zł - Pianka - ok. 4 gr - Folia bąbelkowa – ok.4gr - Papier – ok. 15gr	11,03 zł (ok. 2,74 zł - 1szt.)
2.	Jednostkowe na bombkę 110 mm średnicy z folią w okienku	Folia bąbelkowa + papier szary	5	-Opakowanie -2,20 zł -Folia bąbelkowa – ok. 1g - Papier - ok. 2gr	2,23 zł
3.	Zbiorcze na 4 sztuki bombek, na bombkę 120 mm średnicy	Pianka + folia bąbelkowa + dodatkowa warstwa folii bąbelkowej na dno i wierzch opakowania + Papier szary.	3	-Opakowanie - 4,13 zł - Pianka- ok 8 gr - Folia bąbelkowa – ok. 10 gr - Papier – 16 gr	4,47 zł (ok.1,10 zł -1 szt.)
4.	Jednostkowe na bombkę 110 mm średnicy z folią w okienku	Folia bąbelkowa	1	-Opakowanie – 2,20 zł - Folia bąbelkowa - ok.1 gr	2,21 zł
5.	Jednostkowe na bombkę 110 mm średnicy z folią w okienku	Pianka	1	-Opakowanie – 2,20 zł -Pianka ok - 1 gr	2,20 zł
6.	Jednostkowe na bombkę 110 mm średnicy bez folii w okienku	Folia bąbelkowa	1	- Opakowanie - 2,15 zł - Folia bąbelkowa – ok.1 gr	2,16 zł
7.	Jednostkowe na bombkę o średnicy 100 mm z folią w okienku	Brak	1	- Opakowanie - 2,13 zł	2,13 zł
8.	Jednostkowe na bombkę o średnicy 100 mm bez folii w okienku	Brak	1	- Opakowanie -2,00 zł	2,00 zł

Źródło: Opracowanie własne.

Zakończenie

Problem który przedstawiono w pracy dotyczy doboru właściwego opakowania oraz materiałów opakowaniowych do bombek szklanych zdobionych. Zdobienia na tego typu wyrobach są bardzo problematyczne ponieważ, wymagają większej uwagi i staranności w zapakowaniu do wysyłki. Metodyka na podstawie normy PN-EN 22248 „Opakowanie transportowe z zawartością. Metoda badania odporności na uderzenia przy swobodnym spadku” okazała się niezwykle skuteczna. Dzięki niej zdobyto wiele cennych informacji, które mogą zapobiec uszkodzeniu badanych wyrobów, w obrocie towarowym. Bombki dekorowane wymagają lepszej ochrony niż bombki bez dekoracji. Wynika to z potrzeby ochrony samych dekoracji przed odpryskiem czy deformacją, ale również z potrzeby lepszej amortyzacji, ponieważ bombki te mają większą masę.

Bibliografia

1. Chochół A., Dubis D. (2020). Studium zarządzania jakością szkła gospodarczego wobec wymogów współczesnego rynku. Toruń. s. 15, 26, 36, 61, 62.
2. Cholewa-Wójcik A. (2017). Rola opakowań w sprawnej realizacji przepływów w ramach łańcucha dostaw. Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie, Katedra Opakowalnictwa Towarów, S. 43.
3. Dudziak A., Piekarski W., Stoma M., Kuranc A., Baryła-Paśnik M. (2014). Rynek opakowań w logistyce w aspekcie ekonomiczno-prawnym. Uniwersytet przyrodniczy w Lublinie. Lublin. S. 40.
4. Korzeniowski A., Skrzypek M., Szyszka G. (2001). Opakowania w systemach logistycznych, Wydanie drugie, Poznań, BIBLIOTEKA LOGISTYKA.
5. PN-EN 22248:2001 Opakowania transportowe z zawartością. *Metoda badania na uderzenia przy swobodnym spadku.*
6. PN- EN 22206:1997. Opakowania transportowe z zawartością. *Oznaczenie elementów przed badaniami.*
7. PN-EN ISO 2323. Opakowania transportowe z zawartością i jednostki ładunkowe. *Kondycjonowanie przed badaniami.*
8. <https://www.forbes.pl/wiadomosci/ozdoby-swiateczne-z-polski-podbijaja-swiat/6s94snn> data dostępu: 22.10.2020. Autorzy Forbes. (2015) Bombkowy biznes z Polski podbija świat.

Elżbieta Kondratowicz-Pietruszka
Instytut Nauk o Jakości i Zarządzania Produktem
Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie (Polska),
Barbara Krochmal-Marczak
Zakład Produkcji i Bezpieczeństwa Żywności
Karpacka Państwowa Uczelnia w Krośnie (Polska)

OBRÓT TOWAROWY SOKIEM POMARAŃCZOWYM

Streszczenie

W Polsce podobnie jak i w przypadku krajów Unii Europejskiej zauważalne jest dużo większe zainteresowanie produktami takimi jak soki NFC oraz sokami 100%, niepasteryzowanymi. Przełożyło się to na wyniki Europejskiego Stowarzyszenia Producentów Soków, z których wynika, że od roku 2014 soki owocowe mają tendencję zwykłą, a w roku 2017 sprzedaż soków typu NFC wzrosła aż o 34%. Wynika to głównie ze zmian stylu życia konsumentów oraz ze zwiększonej świadomości żywieniowej. Konsumpcja soków w Polsce wykazuje tendencję zwykłą, od 438 mln litrów w 2013 roku do 589 mln litrów w roku 2018. Spożycie soków jest na wysokim poziomie 14,8 l przekraczając średnią unijną wynoszącą 11,6 l na osobę na rok. Pod tym względem Polska zajmuje czwarte miejsce w Europie, przed Hiszpanią. Preferencje smakowe polskich konsumentów zmieniły się. Najczęściej wybierane są sok jabłkowy (27,2%) oraz sok pomarańczowy (24,7%).

Największym eksporterem soku pomarańczowego na świecie jest Brazylia, która dostarcza 76% tego soku na wszystkie rynki. Największym importerem tego produktu jest Unia Europejska, której przypisuje się 51% światowego eksportu soku pomarańczowego. Najwięcej trafia do Belgii i Holandii. natomiast Polska zakupuje jedynie 2% światowej produkcji. Prognozuje się, że konsumpcja krajowa będzie ustabilizowana na poziomie około 40 tys. ton.

Słowa kluczowe: sok pomarańczowy, konsumpcja soków, eksport, import

Wstęp

Rynek soków owocowych to ważny segment obrotu towarowego w Polsce. Asortyment soków jest stale rozwijany i obecnie konsumenci mają do wyboru wiele soków, nektarów i napojów. Są one zróżnicowane pod względem składu użytych surowców jak i technologii otrzymywania. Oprócz jakości surowca uwarunkowanej czynnikami genetycznymi i środowiskowymi, na cechy surowca przeznaczonego do przetworzenia mają również wpływ takie

cechy jak: metody zbioru, stopień dojrzałości, postępowanie z owocami po zbiorze, cechy sensoryczne, parametry fizykochemiczne. Dla firmy zajmującej się przetwórstwem owoców ma to duże znaczenie, ponieważ cechy te decydują o wydajności i opłacalności produkcji.

Największym i najszybszym rozwijającym się sektorem w polskim przemyśle są soki i nektary owocowe, co potencjalnie umożliwi większe spożycie tych produktów w społeczeństwie polskim. Wynika to głównie ze zmian stylu życia konsumentów oraz ze zwiększonej świadomości żywieniowej czy nawet zaferowanie przez producentów innych, niecodziennych ofert w celu marketingowym i rynkowym (Szwedziak i in. 2017). Do podobnego wniosku doszedł Rykaczewski (2019), który stwierdził, że w Polsce wzrosła świadomość zdrowego odżywiania, a co za tym idzie Polacy przywiązują dużą wagę do składu produktów.

Wraz ze wzrostem świadomości żywieniowej konsumentów zaczęli wybierać produkty jak najmniej przetworzone lub całkowicie naturalne. Najczęściej zostają wybierane soki 100% (odtworzonych z koncentratu) oraz soki typu NFC (nie z koncentratu, nazywanych potocznie bezpośrednimi). Co przełożyło się na wyniki Europejskiego Stowarzyszenia Producentów soków, gdzie wynika, że od roku 2014 soki owocowe mają tendencję zwyżkową, a w roku 2017 sprzedaż soków typu NFC wzrosła aż o 34%, natomiast ten wzrost spowodował znaczny spadek sprzedaży nektarów owocowych.

W Polsce podobnie jak i w przypadku krajów Unii Europejskiej zauważalne jest dużo większe zainteresowanie produktami takimi jak soki NFC oraz sokami niepasteryzowanymi. Zauważalny jest także trend związany ze zdrową żywnością co skutkuje coraz większą tendencją wzrostową spożywania soków na polskim rynku.

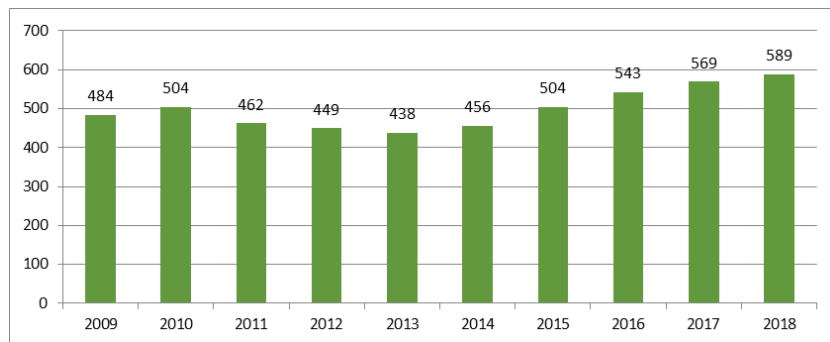
Konsumpcja soków i preferencje polskich konsumentów

Na wykresie 1 przedstawiono wartości spożycia soków, w mln litrów, przez polskich konsumentów na przestrzeni lat 2009–2018.

Według raportu rynkowego AIJN (European Fruit Juice Association) spożycie soków oraz nektarów w Polsce w roku 2017 wyniosła 820 mln litrów, co spowodowało wzrost spożycia wśród polskich konsumentów aż o 2,5% w stosunku do roku 2016, w tym samych soków aż o 4,8%. Dzięki temu rankingowi Polska umiejscowiła się na czwartym miejscu wyprzedzając Hiszpanie w spożyciu soków i nektarów, głównie dzięki wciąż rozwijającemu się rynkowi soków NFC, wszelakim kampaniom promocyjnym a także marketingowym.

Przemysł sokowniczy znajduje się na etapie transformacji i dopasowania do potrzeb konsumentów, którzy oczekują mniej przetworzonych produktów.

Spożycie soków i nektarów w tym czasie w Polsce przekroczyło średnią UE 17,9 l i wynosiło ono 21,3 l na osobę na rok, również spożycie samych soków jest na wysokim poziomie 14,8 l przekraczając także średnią unijną wynoszącą 11,6 l na osobę na rok.



Wykres 1. Konsumpcja soków w Polsce (mln litrów)

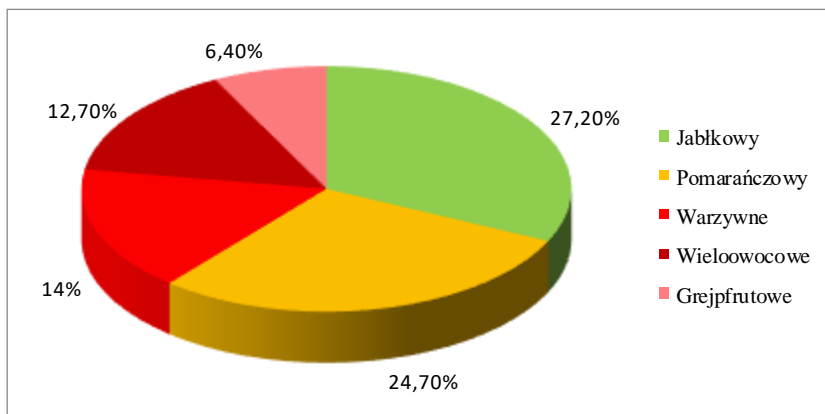
Źródło: Stowarzyszenie Krajowa Unia Producentów Soków, 2021, Raport rynkowy – warzywa, owoce, soki, raport 1/2021, str. 27.

Według raportu sporządzonego w 2018 roku przez Europejskie Stowarzyszenie Soków Owocowych (AIJN), preferencje smakowe polskich konsumentów zmieniły się. Na pierwszym miejscu wybierany był sok jabłkowy (27,2%), tuż za nim sok pomarańczowy (24,7%) (wykres 2).

Według Jarczyk i Płocharskiej (2010) soki owocowe stanowią ważny element w żywieniu człowieka i odgrywają bardzo istotną rolę w przemyśle owocowo-warzywnym. Od lat dziewięćdziesiątych produkcja ich wzrosła aż sześciokrotnie. Na taką zmianę miał głównie wpływ dynamiczny wzrost ilości sadów owocowych, który znacznie przyczynił się do produkcji owoców, co skutkowało zwiększoną produkcją przetworów w Polsce. Najczęstsze owoce wybierane w Polsce do sadzenia i przetwórstwa to jabłka. Nastąpiło znaczne zwiększenie wielkości produkcji oraz spożycie soków, nektarów jak i napojów z tego owocu. Polacy bardzo cenią sobie produkty wyprodukowane na terenie własnego kraju, co mogło także się przyczynić do rozpędzenia gospodarki i zwiększenia zapotrzebowania na sok jabłkowy (Paszko i in. 2013).

Dane opracowane przez Stowarzyszenie Krajowej Unii Producentów Soków (KUPS) pokazują, że w sezonach 2018/19 a 2019/20 wykorzystywanie jabłek do produkcji zwiększyło się o 70% oraz 60% i stale wykazuje tendencję wzrostową. W kolejnych latach może skutkować to coraz większą

popularnością wśród konsumentów soków jabłkowych kosztem importowanych do Polski soków pomarańczowych.



Wykres 2. Preferowane smaki soków i nektarów w Polsce

Źródło: AIJN Market Report 2018.

Produkcja soku pomarańczowego

Od początku XXI wieku można dostrzec wzrastające zainteresowanie konsumentów sokami pomarańczowymi. Cieszyły się one największą popularnością, tuż za nimi w ogólnej charakterystyce znajdowały się soki marchwiowe oraz jako trzecie soki jabłkowe (Balon i in. 2017). Sok pomarańczowy jest bowiem jednym z najchętniej spożywanych soków w Europie i na świecie (Chanson-Rolle i in. 2016). Również w Polsce soki te są jednymi z najczęściej wybieranych (Flis-Kaczykowska i Dmowski 2020). Sok pomarańczowy zawiera znaczną ilość witaminy C oraz posiada takie związki jak karetonoidy i flawonoidy, które są bardzo cenne dla prawidłowego funkcjonowania naszego organizmu (Hallmann 2014). Rampersaud i Valim (2017) wykazali, że umiarkowane spożycie soków z cytrusów pozytywny wpływ na zdrowie. Potwierdzają to również badania innych autorów (Dourado i Cesar 2015; Silveira i in. 2014; Franke i in. 2013).

Na polskich półkach sklepowych można znaleźć soki pomarańczowe oraz kompozycje soków pomarańczowych w połączeniu z innymi owocami. Soki te, mętne lub klarowne, o różnym stopniu trwałości, oferowane są na rynek producentów między innymi przez firmy: Tymbark, Hortex, Riviva, Wosana, Bahama, K-classic, Solevita, Fortuna, Cappy.

Sezon 2016/17 przyniósł ogólnie wzrost produkcji soków owocowych i warzywnych, zmniejszyła się jedynie produkcja soków owocowych zagęszczonych, dlatego ceny importowanych soków były porównywane do lat wcześniejszych, wyjątek stanowi zagęszczony sok pomarańczowy, gdzie jego cena wzrosła (Sochaczewski i in. 2016).

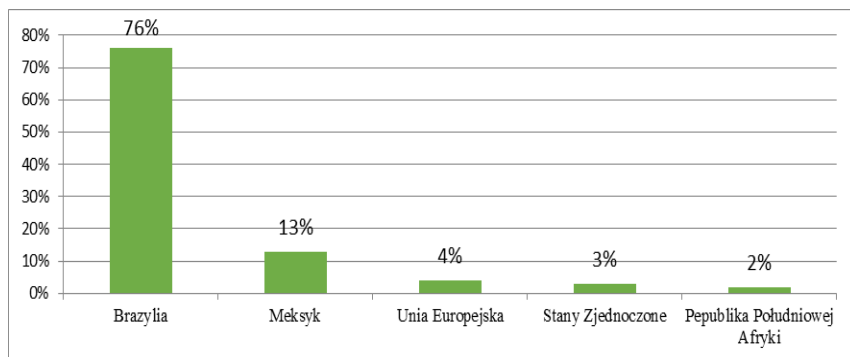
Sezon 2018/2019 spowodował że produkcja pomarańczy na rynek konsumpcyjny jak i na rynek do przetwórstwa bardzo wzrosła głównie dzięki sprzyjającej pogodzie. Na rynku wciąż dominują pomarańcze przeznaczone do bezpośredniego spożycia, owoce przeznaczone do przetwórstwa stanowią wyłącznie 41% całości. Coraz obfitsze zbiory pomarańczy powodują zwiększenie wytworzenia soku pomarańczowego zagęszczonego.

W produkcji i przetwórstwie pomarańczy od wielu lat dominuje Brazylia, w 2019 roku umocniła ona jeszcze bardziej swoją pozycję na rynku wytwarzając ponad 62% światowej produkcji koncentratu soku pomarańczowego (<https://www.sadyogrody.pl/przetworstwo/105/>, 12.11.2021). Kontroluje ona także aż 80% produkcji światowej mrożonego koncentratu z soku pomarańczowego, przy jednoczesnym utrzymaniu wysokiego kosztu pozyskania za tonę oraz utrzymując rezerwy na bardzo dużym poziomie. Na drugim miejscu, dość daleko za Brazylią, producentem pomarańczy są Stany Zjednoczone, a ich udział w rynku światowym wynosi tylko 16%, gdzie aż 98% produkowanego soku jest przeznaczonego na eksport.

Departament Rolnictwa USA (USDA) prognozował, że w sezonie 2019/20 produkacja koncentratu soku pomarańczowego w USA utrzyma się na poziomie 330 tys. t i przy stabilnej konsumpcji wynoszącej 530 tys. t, zapasy zwiększą się o 13% do 426 tys. t. (<https://foodfakty.pl/produkcja-soku-pomaranczego>, 10.04.2022). Natomiast produkcja pomarańcz w Brazylii w sezonie 2020-2021 ukształtować się może na poziomie 16,9 mln t, co oznacza wzrost o 14% r/r wobec spadku aż o 23% r/r w sez. 2019-2020. Wzrost produkcji pomarańcz oczekiwany jest również w Hiszpanii i we Włoszech. Powinno to zahamować wzrost cen, wywindowanych wysokim popytem z uwagi na COVID-19 (<https://www.sadyogrody.pl/owoce/101/brazylia>, 10.04.2022).

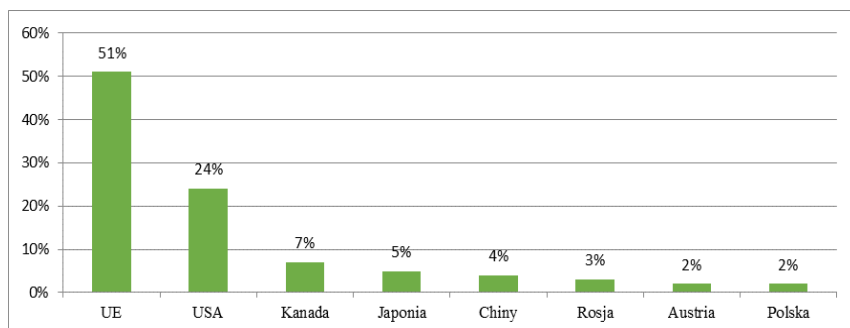
Eksport i import soku pomarańczowego

Zagórska (2019) wyodrębniła poszczególny udział państw w eksporcie (wykres 3) oraz imporcie (wykres 4) soku pomarańczowego. Największym eksporterem soku pomarańczowego na świecie jest Brazylia, która dostarcza 76% światowej produkcji.



Wykres 3. Najwięksi eksporterzy soku pomarańczowego na świecie

Źródło: Zagórska K., 2019, Spodziewany jest wzrost produkcji zagęszczonego soku pomarańczowego https://www.sadyogrody.pl/przetworstwo/105/spodziewany_jest_wzrost_produkcyj_zageszczzonego_soku_pomarańczowego,18248.html (10.04.2022).



Wykres 4. Najwięksi importerzy soku pomarańczowego na świecie

Źródło: Zagórska K., 2019, Spodziewany jest wzrost produkcji zagęszczonego soku pomarańczowego https://www.sadyogrody.pl/przetworstwo/105/spodziewany_jest_wzrost_produkcyj_zageszczzonego_soku_pomarańczowego,18248.html (10.04.2022).

Największym importerem soku pomarańczowego jest Unia Europejska, której przypisuje się aż 2/3 zakupu tego produktu. Najwięcej trafia do Belgii i Holandii. Polska zakupuje jedynie 2% światowej produkcji (Sok 2014). Prognozuje się, że konsumpcja krajowa będzie ustabilizowana na poziomie około 40 tys. ton (<https://foodfakty.pl/ue-pozostaje-najwazniejszym>, 10.04.2022).

W roku 2018/2019 największym importerem zagęszczonego soku pomarańczowego była Unia Europejska, która importowała 51% światowej produkcji (wykres 4).

Bibliografia

1. Balon U., Dziadkowiec J.M., Kafel P., Nowicki P., Prusak A., Sikora T. (2017). Zachowania konsumentów na rynku soków i ich wybrane uwarunkowania, *Handel Wewnętrzny* 2, s. 28–44.

2. Chanson-Rolle A., Braesco, V., Chupin J. Bouillot L. (2016). Nutritional Composition of Orange Juice: a Comparative Study between French Commercial and Home-Made Juices, *Food and Nutrition Sciences*. Vol. 7. No. 4. S. 252–261.

3. Dourado GZ.S., Cesar T.B. (2015). Investigation of cytokines, oxidative stress, metabolic, and inflammatory biomarkers after orange juice consumption by normal and overweight subjects, *Food Nutr Res*, 20, 59:28147.

4. Fils-Kaczykowska A., Dmowski P. (2020). Ocena wybranych wyróżników jakości owoców cytrusowych, 2020, *ŻYWNOŚĆ. Nauka. Technologia. Jakość*, 2020, 27, 2 (123), 121–129.

5. Franke S.I.R., Guecheva T.N., Henriques J.A.P., Prá D. (2013). Orange juice and cancer chemoprevention, *Nutr Cancer*, 65 (7):943–953.

6. Gasik A., Mitek M., Ginalski Z., Krzysztofor M.A., Lesisz J.T., Sałata B., Sazońska B., Śliwa A. (2012). Przetwórstwo owoców na poziomie gospodarstwa, Centrum Doradztwa Rolniczego w Brwinowie Oddział w Radomiu, s. 18–20.

7. Hallmann E. (2014). Zawartość związków biologicznie czynnych w wybranych sokach pomarańczowych z produkcji ekologicznej i konwencjonalnej, *Postępy Techniki Przetwórstwa Spożywczego*, 2, s. 95–100.

8. https://www.sadyogrody.pl/przetworstwo/105/spodziewany_jest_wzrost_produkcji_zagęszczonego_soku_pomarańczowego,18248.html (10.04.2022).

9. <https://foodfakty.pl/produkcja-soku-pomarańczowego-spadnie-w-sezonie-2019-20>, (10.04.2022).

10. <https://foodfakty.pl/ue-pozostaje-najwazniejszym-importerem-i-konsumentem-soku-pomarańczowego-na-swiecie>, 10.04.2022.

11. Jarczyk A., Płocharski W. (2010). Zagęszczone soki owocowe, *Technologia produktów owocowych i warzywnych*, Wydawnictwo WSE-H Skierniewice, T. 1, s. 220.

12. Paszko D., Pawlak J., Woźniak K., 2013, Rynek soków i nektarów owocowych w Polsce, *Handel Wewnętrzny*, 1 (342), s. 32–40.

13. Rampersaud G.C., Valim M.F. (2017). 100% citrus juice: Nutritional contribution, dietary benefits, and association with anthropometric measures. *Crit Rev Food Sci Nutr.*, 2, 57 (1):129–140.

14. Rykaczewski G. (2019). *Soki i napoje*, Sektor rolno-spożywczy, Departament sektorów strategicznych, Warszawa, s. 1–4.

15. Silveira J.Q., Cesar T.B., Manthey J.A., Baldwin E.A., Bai J., Raithore S. (2014). Pharmacokinetics of flavanone glycosides after ingestion of single doses of fresh-squeezed orange juice versus commercially processed orange juice in healthy humans. *J Agric Food Chem* 62, 52:12576–12584.

16. Sochaczewski W., Stańko S., Seremak-Bulge J., Szajner P., Zwolińska M., Chrościcki T., Świetlik K., Szczepaniak I., Trajer M., Domaszewicz B. (2016). *Rynek owoców i warzyw stan i perspektyw*, Analizy rynkowe, 6, 48.

17. Sok pomarańczowy, od plantacji do supermarketu, pod red. Dusch Silva S., Wesenick K., wyd. Instytut Globalnej Odpowiedzialności, Warszawa 2014.

18. Szwedziak K., Polańczyk E., Dąbrowska-Molenda M., Kamińska A. (2017). *Technologia i tłoczenie soków owocowych w kontekście oceny jakości*, Inżynieria żywności, s. 71–72.

19. Zagórska K. (2019). Spodziewany jest wzrost produkcji zageszczzonego soku pomarańczowego https://www.sadyogrody.pl/przetworstwo/105/spodziewany_jest_wzrost_produkcji_zageszczzonego_soku_pomaranczowego,18248.html (10.04.2022).

**Barbara Krochmal-Marczak, Prof. Eng; Barbara Krzysztofik, Prof. Eng;
Bogusław Ślusarczyk, Prof. Eng; Magdalena Dykiel, EngD;
Marta Pisarek, EngD; Bernadetta Bienia, EngD;
Elżbieta Brągiel, MSc. Eng; Patrycja Janusz
Carpathian State College in Krosno (Poland)**

ORGANIC FOOD MARKET IN POLAND

Summary

Organic produce market in Poland - despite its early stage of development – is feasible mainly thanks to the financial support of the state and the EU, which offers significant subsidies to encourage farmers to invest in this type of natural farming methods safe for human life and health. Its development is also substantially determined by the growing eco-awareness and a shift in consumers' views and behaviors towards more favored to organic

produce. An important aspect nowadays is also better availability of this particular product category, especially in cities, which has a great influence on the ever increasing demand. Another element conducive to the development of the organic food market can be the increasing prosperity of the society, as the prices of organic products are considerably higher than conventional food prices. Certified products with the appropriate organic food labeling are more recognizable to consumers and purchased more often than products without such markings. At present, consumers are well aware of the ecological value and health benefits of organic food. They know of its advantages compared to conventional food and know that buying and consuming organic food helps conserve the natural environment. Organic food buyers are aware of the characteristics such food is expected to have. They include: natural production means at organic farms, appealing look, and lack of preservatives and excessive fats.

Key words: organic food market, organic product, consumer, organic food.

Introduction

The organic food market is one of the most rapidly developing sectors of the food industry in Poland and Europe. In 2020, the estimated value of the organic food market in Poland was PLN 1.36 billion (in gross retail prices) (Raport 2021). For over ten years, the annual increase of the value of this market has been double-digit. Despite the dynamic sales growth, the organic food market in Poland is still very small, with organic food amounting to only 0.5% of the entire food market, compared to 7.6% in Denmark, 7.1% in Switzerland, and 4.4% in Germany. The average for the whole European Union is 4% (Raport 2021). In terms of organic farm surface area, Poland is 19th in the world (507,637 ha). The expenditure on organic food of an average Polish person is EUR 7 per year, with the EU average of EUR 76. In 16 countries, the surface area of organic farms takes up 10% of the total farming area. In 15 countries, the share ranges from 5 to 10%, whereas in Poland, it is only 3.5% (Raport 2021). In order to improve the situation, attempts should be made to eliminate the barriers to the growth of this market. The research so far has shown that the chief reasons for not buying organic food, apart from high prices and limited availability, are connected to consumers' awareness about organic food. This is related to the difficulties in differentiating between this type and conventional food, mistrusting the information offered by producers, and unwillingness to pay more for organic food (as compared to conventional food). Consumers who regularly purchase organic food have significantly higher awareness about it (Nestorowicz et al. 2017, Nestorowicz 2018). This

paper discusses the aspects of the development of the organic market in Poland. It describes the features of organic produce, the circumstances and characteristics of the organic food market. It also presents the reasons why consumers choose organic food.

Organic produce

According to the applicable law, food products can be referred to as organic if they have been certified by one of the competent bodies. In Poland, such certificates can be issued by 12 certification bodies, supervised by the Agricultural and Food Quality Inspection (IHMARS) (MRiRW 2018). Organic food is produced at organic farms that have been issued the relevant certificate. Organic food:

- Is produced in accordance with specific guidelines established by the Polish and EU regulations.
- The way it is produced is not endangering to the environment; on the contrary, organic farmers take actions to increase biodiversity.
- Its production takes into account the social criteria, i.e. it is produced mainly at small and medium farms using local production means, contributing to the employment in the Polish countryside.
- Plant production uses no pesticides, plant protection products or artificial fertilisers.
- Animal production is conducted with no use of antibiotics, hormones, genetically modified organisms or their derivatives.
- Commodity processing is based on methods that protect the nutritional value without the use of preservatives, artificial colourants or other additives (with the exception of ingredients allowed in organic processing) (Council Regulation (EEC) No 2092/91, 1991, OJ No 93, item 898).

Organic farming is a farming system that employs natural mechanisms of agricultural production by using natural production means (Pilarczyk, Nestorowicz 2010). This type of production uses no artificial fertilisers or GMOs. In processed food, 95% of the ingredients must be organic in order to apply for the certificate. Organic food packaging must obligatorily bear the mark of the certifying body and the certificate number. The relevant EU organic logo must also be applied (called the “Euro-leaf”) that replaced the previous organic farming symbol in 2010.

The circumstances and characteristics of the organic food market

In Poland, there are a number of circumstances of the growth of organic farming, namely: fragmented agricultural structure, significant labour resources available in rural areas, low contamination on the natural environment, and a

growing demand for organic produce. The organic food market in Poland, like in most CEE countries, is at an early stage of development. In these countries, it has a lot in common, in terms of both demand and supply. It is characterised by a relatively low local demand for organic products, a low share of buyers and insufficient consumers' knowledge of the control, certification, and marking of organic products. Due to the existing barriers to demand and difficulties in selling on the internal market, large amounts of such products are sold as conventional food, which raises questions about the point of using organic production methods. Avoiding the risk of loss of production profitability is one of the main reasons why the sale in those countries is oriented towards the external rather than the internal market (Łuczka-Bukała, 2007). Poland has a huge, but still completely unused potential to become one of the leading organic food producers. In terms of the demand for food produce grown and processed with organic means, it is noteworthy that in Poland, the market has positive growth perspectives. In terms of the rate of change within the last years, it is noteworthy that in 2016, the value of the organic food market reached one billion PLN (Drewnowska 2016). When it comes to supply, there has been a significant increase in the number of farms producing raw materials and finished food products by organic means (from 3,705 agricultural producers in 2004 to 26,598 in 2013). However, the number has recently dropped (to 22,277 organic farms in 2015), and so has the surface area of such farms. In 2004, the surface area of organic farms amounted to 83,700 ha and grew until 2013 (to 670,000 ha), and then started to decrease, to only 580,700 ha of organic farms in 2015 (<http://www.ijhars.gov.pl/index.php/raporty-i-analizy.html>, IJHARS 2015).

The organic food market in Poland is growing rapidly. Its growth rate is estimated at 10–20% per annum; however, as compared to other European Union countries, it is still at an early stage of development. According to expert assessments, the sale of organic products should triple within the next 5–10 years. The organic food market in Poland seems to have good perspectives – its value is estimated at one billion PLN, with a huge growth potential (according to the 2020 report). To compare, the European leader in the segment, Denmark, can boast an 8.4% share of organic products. For instance, in France, expenditure on certified food amounts to 5% of FMCG (Fast Moving Consumer Goods) expenditure, whereas in Poland, it is ten times fewer (0.5%). Data from 2015 and 2016 show that in other European countries, the value of this market amounts to several percent (e.g. Luxembourg – 3.3%, Germany – 4.4%, Switzerland – 7.1%) (Drewnowska 2016, Przybylak 2015).

From July 2019 to June 2020, Poles spent PLN 709 million on organic products purchased in regular stores, supermarkets or discount stores, which does not include purchases made in specialist organic food stores.

Although PLN 709 million seems a lot, as compared to approx. PLN 260 billion (the value of the FMCG market) in Poland, it is still not a significant market sector.

Nonetheless, it is worth emphasising that the growth rate of the certified organic food shelf is impressive. Statistically, the expenditure on organic products increased by 1/5 (20%) within a single year, which is 3.5 times faster than the sales of the entire food basket. The fact that this is a strong trend is also visible in another indicator: sales grew in all months of 2020, as compared to the previous year – even in the months most challenging to the economy and consumer sentiment during full lockdown, from March to May (Bezpieczeństwo żywności 2021).

The organic food market is represented by a still relatively small group of buyers with average or above-average income and high ecological awareness. On the plus side, the behaviours of buyers on this market are changing, and the awareness-raising about organic products (their quality and health benefits) quickly expands the market of organic food consumers. In describing the demand for organic food products, it is noteworthy that despite the growing interest in this type of food, the share of this demand in the general food demand is low. Pilarczyk & Nestorowicz (2010) report that the most common determinants of the development of the organic food market include:

- the increase in family wealth and social awareness about health issues and environmental protection;
- more frequently diagnosed food intolerances and digestive diseases;
- increasing availability of organic products on the market;
- growing interest in the organic market of large processing companies and retail chains;
- government support for organic farming;
- publicity, significant endorsement by celebrities and influencers;
- the COVID-19 pandemic, which contributed to the belief that a healthy diet helps stay healthy, and organic products are perceived by consumers as healthier than conventional products (Bezpieczeństwo żywności 2021).

Further development of organic farming and the organic food market can bring significant benefits not only to organic farmers, processing companies, and commercial agents, but also to customers and the society as a whole.

The main characteristics of the organic food market are similar to the conventional food market, but for the purpose of marketing, the following aspects matter in particular:

- the influence of biological and natural conditions on the volume and structure of sales;
- product non-durability;
- susceptibility to external factors and spoilage tendency;
- seasonal supply due to the biological season cycle;
- supply fluctuations due to various crop yields (depending on harvest abundance);
- significant fragmentation of organic food production (small farms and small processing plants);
- limited range of products;
- fragmentation and dispersion of consumption (a niche market with spatial dispersion);
- the need to obtain certificates for organic products;
- low, one-off demand for organic food;
- changing buyers' preferences (increasing demand) (Pilarczyk & Nestorowicz 2010).

Tyburski & Żakowska-Biemans (2007) emphasise that the predominant form of sale of organic farming produce in Poland is still direct sale – directly at the farm, at a local market or door-to-door sales. The share of organic food in Polish specialist stores does not exceed 40–50%. The advantage of such stores is a rich and versatile offer of organic products. Their weaknesses include high prices, inconvenient location, and shortages due to e.g. irregular deliveries.

The organic food market in Poland is among the most rapidly developing and most promising sectors of the national production and commerce. The products are appreciated for their quality, naturalness, traditional composition, exceptional taste and aroma. Their consumption is one of the key elements of a healthy lifestyle.

Presently, according to IJHARS, the organic crops with the largest farming area in Poland are: cereals grown for grain, permanent grassland, root and tuber crops, fresh vegetables and strawberries, fruit, berries, and nuts. Other organic crops grown in Poland include oilseed crops, fibre crops, brassicas. Organic farms usually breed poultry, sheep, and cattle, although Poland is famous for its production of certified apples and soft fruit, such as strawberries, blueberries, chokeberries, and currants. Poland has also reported growth in the production of organic milk and certified cheeses. Therefore, the development of organic food production is stimulated on the one hand by a

more eco-conscious consumers, and on the other by a foresighted policy of the agricultural and food industry (plough-to-plate strategy).

The European Commission has set a very ambitious goal, i.e. by 2030, 25% of European Union crops will have to meet the requirements of organic farming.

The organic food product structure can affect the purchase decisions. Organic farming more frequently uses species that are rarely grown at conventional farms (e.g. amaranth, spelt, wild plants) and are believed to be beneficial for health (Pilarczyk & Nestorowicz 2010). The basic organic food product offer in specialist stores includes:

- cereals and cereal products (grains, groats, flakes, brans, wholemeal flours, wholemeal pastas, baked goods);
- vegetables, dried vegetables, pickles and sour pickles, juices;
- fruit, dried fruit, preserves, syrups, juices;
- fresh and dried spices and herbs;
- other plant commodities, e.g. nuts, grains, sunflower seeds, amaranth seeds;
- milk and dairy products: butter, cream, buttermilk, yoghurts, quark and matured cheeses;
- eggs;
- meat and selected meat products;
- potatoes;
- cold-pressed oils;
- honeys and other bee products.

In the aforementioned groups of products, the most frequent are:

- grain products (millet, barley, wheat, and buckwheat groats; barley, wheat, rye, and spelt flakes; wheat and rye brans; barley, wheat, rye, and spelt flours; wholemeal pasta from spelt, wheat with herbs, and rye);
- vegetable products (mixed dried vegetables; sour pickled cabbage and cucumbers; cucumber purée; pickled beetroots, cucumbers, red cabbage, tomatoes, and pattypan squash, mixed pickles; juices from: tomato, carrot, sour beetroot, sour beetroot and celery, sour cabbage, mixed sour vegetables; wine vinegar, apple cider vinegar, ground horseradish);
- fruit products (dried apples, pears, and plums; apple, apple and celery, and cherry juices; other, e.g. chokeberry, strawberry, pear, elderflower, and dog rose fruit juices; preserves with no added sugar, fruit purées);
- dairy products (quark from cow or goat milk, smoked or non-smoked rennet cheese from cow or goat milk, in oil with spices; cow or goat milk yoghurt; traditional cheese from sheep milk, traditional oscypek cheese);

– breads (wholemeal rye or wheat bread; coarse wholemeal bread: with bee pollen, wheat and rye, rye; onion wheat bread; flatbread, whole-wheat rolls); cakes and other baked goods;

– cold-pressed oils (canola, soy, linseed, primrose seed) (Żakowska-Biemans & Gutkowska 2003).

According to Tyburski & Żakowska-Biemans (2007), Polish organic food stores are undergoing changes, like in the late 1990s in the Western European countries. The first organic food store chains are being established. In the years to come, we can expect big-box stores specialising solely in this type of food. Large stores selling such products can lead to a diminished role of small organic food stores, which are now the most popular go-to locations in terms of organic food shopping in Poland.

Why consumers prefer organic food

The research conducted so far in Europe, Asia, Australia, and North America have covered organic food market consumers' motivations, behaviours, and attitudes (Wier & Calverley 2002; Wörner & Meier-Ploeger 1999; Zanolli & Naspetti 2002; Hamzaoui-Essoussi & Zahaf 2012). The research shows that consumers are mostly motivated by several things, in particular their care for health and appreciation for higher nutritional value of organic products as compared to conventional food (Hamzaoui & Zahaf 2006).

EU consumers are also more and more interested in purchasing top-quality food products that are safe for health, contain no preservatives or pesticide residue, are produced with no harm to the natural balance in the environment. We could venture a thesis that the global organic trend will result in growth of the organic food market in Poland and in the world (Mackiewicz-Walczak 2006).

Consumer behaviour is influenced by a number of various aspects, which can be divided into internal and external. The internal factors include: needs, motivations, perception, attitudes, personality, learning; whereas the external factors are economy-driven and include e.g. income, prices, and the social and cultural circumstances (family, reference groups, opinion leaders, social group, cultural factors) (Witek 2014).

Barriers to buying organic food

The barriers that prevent the purchase of organic products are independent from international circumstances or world regions and refer mainly to the limited access to organic products, their higher pricing, and lack of trust towards the producers (Wojciechowska-Solis & Soroka 2016). The most common barriers to consumption are mainly high prices of organic products (Soler et al. 2002, Aertsens

et al. 2011) and their limited availability (Leila et al. 2008). However, having analysed the source literature, we can conclude that despite the same barriers, they seem to diminish over time, in particular on mature markets of organic products, such as Australia, North America, and some European countries: Switzerland, Germany, Italy or the United Kingdom (Tsakiridou et al. 2008, Shaharudin et al. 2010, Aertsens et al. 2011).

Tyburski & Żakowska-Biemans (2007) report that despite the observable growth of the organic food market, for several years, there has been no change to the sequence of factors considered the main reasons for non-purchase of this type of food by Polish consumers. According to consumers, the most frequent barrier to purchase is lack of organic food in the store where they usually shop and lack of knowledge of places that sell it.

Moreover, research by Żakowska-Biemans (2011) shows that the key barriers to purchase of organic food are related to the knowledge of organic food labelling and lack of information about the points of sale of organic food. However, the opinions differ depending on consumers' social and demographic characteristics. The availability of organic food is indicated as a deterrent to purchasing organic food more often by people living in the countryside and consumers with a higher level of education. Also, the rural population more often claim that they have no information on the location of points of sale of organic food. This results from the still limited offer of organic food in countryside stores. As a result, consumers living in the countryside buy organic food in direct channels more often. Cichocka & Grabiński (2009) also point to various barriers and limitations to the growth of demand for organic products. They believe that the most important deterrent to demand is too high pricing of organic food as compared to conventional food. In Poland, the price range of organic produce is very wide. Organic food prices are on average 20–30% higher than conventional food prices, which – due to low income – is unacceptable for 75% of the Polish population.

Despite the observable growth of the organic food market, for years, there has been no change to the sequence of factors considered the main reasons for non-purchase of this type of food by Polish consumers. Limited or difficult access to organic products is one of the fundamental barriers to purchase, which is connected to underdeveloped distribution channels, as well as limited supply (Tyburski & Żakowska-Biemans 2007).

Conclusions

In conclusion, the organic produce market in Poland – despite its early stage of development – is feasible mainly thanks to the financial support of the state and the EU, which offers significant subsidies to encourage farmers to invest in this

type of natural farming methods safe for human life and health. Its development is also substantially determined by the growing eco-awareness and a shift in consumers' views and behaviours towards more favourable to organic produce. An important aspect nowadays is also better availability of this particular product category, especially in cities, which has a great influence on the ever increasing demand. Another element conducive to the development of the organic food market can be the increasing prosperity of the society, as the prices of organic products are considerably higher than conventional food prices. Certified products with the appropriate organic food labelling are more recognisable to consumers and purchased more often than products without such markings. At present, consumers are well aware of the ecological value and health benefits of organic food. They know of its advantages compared to conventional food and know that buying and consuming organic food helps conserve the natural environment. Organic food buyers are aware of the characteristics such food is expected to have. They include: natural production means at organic farms, appealing look, and lack of preservatives and excessive fats.

References

1. Aertsens A.J.J., Mondelaers K., Verbeke W., Buysse J., Guido van Huylenbroeck. 2011. The influence of the subjective and objective knowledge on attitude, motivations and consumption of organic food. *British Food Journal*, 113, 1353-1378.
2. Cichońska I., Grabiński T. 2009. Psychographic and ecological characteristics of the Polish food consumer; *Food. Science. Technology. Quality*, 5 (66), 108.
3. Drewnowska B. 2016. Organic food goes for the record, (in:) *Rzeczpospolita*, <http://www.rp.pl/Biznes/302029912-Ekologiczna-zywnosc-idzie-po-rekord.html#ap-1> [access 08.04.2017].
4. Hamzaoui, L., Zahaf, M. 2006. Exploring the decision making process of Canadian organic food consumers. Working Paper WP 2006-31. University of Ottawa, Telfer School of Management.
5. Hamzaoui-Essoussi, L., Zahaf, M. 2012. Canadian Organic Food Consumers' Profile and Their Willingness to Pay Premium Prices, *Journal of International Food & Agribusiness Marketing*, 24, 1-21.
6. <http://www.ijhar-s.gov.pl/index.php/raporty-i-analizy.html>, IJHARS 2015
7. Leila H.E., Zahaf M. 2008. Decision making process of community organic food consumers: an exploratory study. *The Journal of Consumer Marketing*, 25, 95-104.
8. Łuczka-Bukała W. 2007. Organic food market. Determinants and conditions of development. *Wyd. PWE, Warszawa*, 174.

9. Nestorowicz R. 2017. Asymmetry of knowledge and information activity of consumers on the food products market, Publishing House of the University of Economics in Poznań, Poznań.
10. Nestorowicz R. 2018. Knowledge asymmetry and the development of the organic food market in Poland. *Internal trade*, 5 (376), 212-224.
11. Pilarczyk B., Nestorowicz R. 2010. Marketing of organic food products. Wyd. Wolters Kluwer Polska, Warszawa, 67.
12. Przybylak K. 2015. The organic food market in Poland in 2015. The latest data at a glance,
<http://biokurier.pl/aktualnosci/3350-rynek-zywnosci-ekologicznej-w-polsce-w-2015-roku-najnowsze-dane-w-pigulce> (08.04.2022).
13. Council Regulation, numer 2092/91/EWG, 1991, Dz. U. Nr 93, poz. 898.
14. Soler F., Gil J.M., Sanchez M. 2002. Consumers' acceptability of organic food in Spain. *British Food Journal*, 104, 8/9, 670-687.
15. Ślusarczyk B., Górka M. 2017. Selected aspects of food safety. Selected aspects of the organic products market in Poland, 181-191.
16. Shahrudin M.R., Pani J.J., Mansor S.W., Elias S.J. 2010. Purchase Intention of Organic Food; Perceived Value Overview. *Canadian Social Science*, 6 (1), 70-79.
17. Tsakiridou E., Boutsouki Ch., Zotos Y., Mattas K. 2008. Attitudes and behaviour towards organic products: An exploratory study. *International Journal of Retail & Distribution Management*, 36 (2), 158-175.
18. Tyburski J., Żakowska-Biemans S. 2007. Introduction to organic farming. Wyd. SGGW, Warszawa, 215.
19. Wier, M., Calverley, C. 2002. Market potential for organic foods in Europe. *British Food Journal*, 104 (1), 45-62.
20. Witek L. 2014. Consumer behavior on the organic products market in Poland and in the European Union countries. *Internal Trade*, (354), 281-295.
21. Wojciechowska-Solis J., Soroka A. 2016. Criteria for purchasing organic food by Polish consumers in relation to world consumption. *Scientific Papers of the Warsaw University of Life Sciences, problems of World Agriculture*, vol. XVI (zeszyt 2), 353-361.
22. Worner, F., Meier-Ploeger, A. 1999. What the consumer says. *Ecology and Farming*, 20, 14-15.
23. Zanolli, R., Naspetti, S. 2002. Consumer motivations in the purchase of organic food: A means end approach. *British Food Journal*, 104 (8), 643-653.
24. Żakowska-Biemans S., Gutkowska K. 2003. The organic food market in Poland and in the European Union countries, Wyd. SGGW, Warszawa, 10-11.
25. Organic food in Poland, Report 2021.

POLITYKA PIENIĘŻNA NARODOWEGO BANKU POLSKIEGO W DOBIE SPOWOLNIENIA GOSPODARCZEGO

Streszczenie

W obliczu ostatnich wydarzeń o międzynarodowej skali oddziaływania, decyzje podejmowane przez Narodowy Bank Polski w zakresie polityki pieniężnej, mają kluczowe znaczenie dla funkcjonowania gospodarki. Blokady gospodarcze w okresie pandemii przekładają się na wiele negatywnych zjawisk ekonomicznych. W Polsce między innymi jest to wzrost inflacji, która w marcu 2020 roku wyniosła 10,9%. W związku z tymi wydarzeniami Rada Polityki Pieniężnej podejmowała różne decyzje odnośnie wysokości stóp procentowych. Wiele z nich było szeroko komentowane i krytykowane przez ekspertów. Zarzuty dotyczyły opieszałości podejmowanych przez RPP decyzji, a zwłaszcza tego, że każda z nich miała duże oddziaływanie na gospodarkę Polski oraz sytuację konsumentów i osób obciążonych kredytem. Czynnikiem, który zapewne będzie wpływał na zmiany sytuacji gospodarczej i decyzje RPP, jest obecnie również wzmożony napływ Ukraińców do Polski. Prowadzenie zrównoważonej polityki pieniężnej będzie bardzo istotne dla sprawnego funkcjonowania w okresie kryzysu.

Key words: *stopy procentowe, pandemia, spowolnienie gospodarki, kryzys, inflacja*

Wprowadzenie i problem badawczy

Ustępowaniu pandemii i związanych z nią restrykcji towarzyszy analiza rzeczywistego jej wpływu na gospodarkę oraz życie codzienne. Łańcuchy dostaw są wznawiane, a rzeczywistość gospodarcza wraca do normy, jednak wiele skutków ekonomicznych pandemii staje się widocznych dopiero teraz. Negatywne zjawiska gospodarcze przybierają na sile będąc następstwem decyzji podejmowanych jeszcze w trakcie obostrzeń. Jednak wydarzenia następujące po symbolicznym końcu pandemii będą miały najpoważniejsze skutki dla obrazu społecznego i gospodarczego niemal wszystkich państw Europy i świata. Podobnie sytuacja w Ukrainie może bardzo szybko przynieść także kryzys w sferze gospodarki. Przemieszczające się masy ludności oraz paraliż produkcyjny ważnego eksportera żywności, jakim jest Ukraina mogą przyczynić się do poważnych problemów ekonomicznych. Wiele z nich

widoczne było niemal natychmiastowo, pozostałe zostaną rozpoznane po czasie. W obliczu tak poważnych problemów znacząca jest polityka pieniężna kraju. W Polsce regulowana jest ona przez Radę Polityki Pieniężnej (dalej RPP), która jest organem Narodowego Banku Polskiego (dalej NBP).

Celem artykułu jest przeanalizowanie decyzji RPP odnośnie zmian wysokości stóp procentowych w okresie pandemii, jak i idących za nimi zmian sytuacji gospodarczej.

Wyniki badań i dyskusja

Zmiany wysokości stóp procentowych od 2022 roku do chwili obecnej (10.04.2022) zostały zaprezentowane w tabeli 1. Można zauważyć jak niski był ich poziom jeszcze w 2020 roku. Tak niskie stopy procentowe związane był z chęcią poprawienia sytuacji gospodarczej po okresie najbardziej restrykcyjnych obostrzeń.

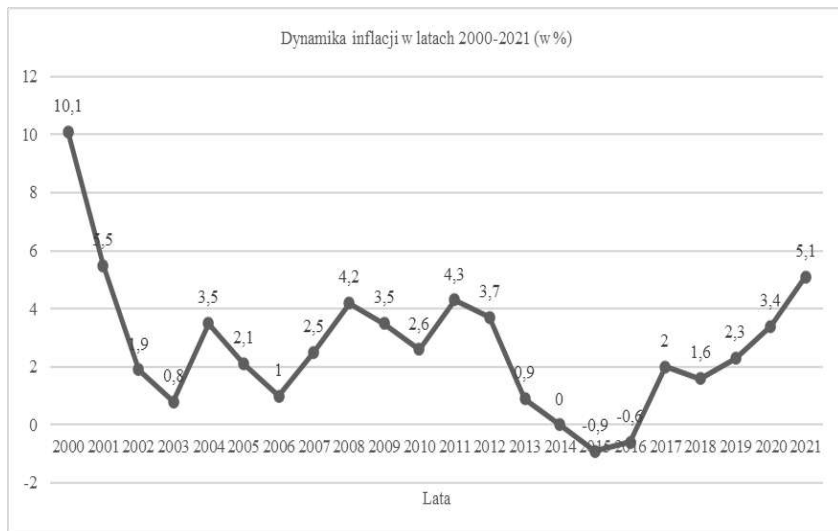
Tabela 1

Zmiany wysokości stóp procentowych

data podwyżki	Stopa referencyjna	Stopa lombardowa	Stopa depozytowa	Stopa redyskontowa weksli	Stopa dyskontowa weksli
2020					
18.03.2020	1	1,5	0,5	1,05	1,1
09.04.2020	0,5	1	0	0,55	0,6
29.05.2020	0,1	0,5	0	0,11	0,12
2021					
07.10.2021	0,5	1	0	0,51	0,52
04.11.2021	1,25	1,75	0,75	1,3	1,35
09.12.2021	1,75	2,25	1,25	1,8	1,85
2022					
05.01.2022	2,25	2,75	1,75	2,3	2,35
09.02.2022	2,75	3,25	2,25	2,8	2,85
09.03.2022	3,5	4	3	3,55	3,6
07.04.2022	4,5	5	4	4,55	4,6

Źródło: NBP opracowanie własne.

Cena pieniądza była bardzo niska, co przełożyło się na zwiększony popyt, a w rezultacie wzrost cen. Tanie kredyty skłaniały ludzi do zadłużania się. Można tu mówić nawet o celowym zaniżaniu wartości złotówki, aby napędzić eksport i zwiększyć wpływy do budżetu. Skutkiem tego inflacja zaczęła wzrastać. Był to jednak tylko jeden z elementów procesu wzrostu inflacji do tak wysokiego, jak obecnie poziomu, gdyż w marcu 2022 roku wyniosła ona 10,9% [1]. Należy zwrócić uwagę na czynniki będące poza wpływem państwa. Łańcuchy dostaw w trakcie pandemii zostały znacząco ograniczone. Ceny transportu wzrosły między innymi przez wysokie ceny ropy naftowej. Podobnie gaz i węgiel stały się bardzo kosztowne. Na rynku półprzewodników ceny znacząco wzrosły, przekładając się na koszt podzespołów komputerowych. Kolejnym wydarzeniem wpływającym na wzrost cen jest sytuacja na Ukrainie, a będzie to miało bardzo poważne skutki w najbliższej przyszłości, gdyż pewnością wzrosną ceny źródeł energii [2]. W Polsce cel inflacyjny wynosi 2,5% z możliwym odchyleniem o 1 punkt procentowy na plus lub minus. Na wykresie 1 przedstawiono dynamikę inflacji w Polsce w latach 2010- 2021. Można zauważyć jak gwałtownie i ciągle wzrasta ona od 2018 roku. W 2020 roku, gdy inflacja osiągnęła już 3,4%, czyli górną granicę celu inflacyjnego, stopy zostały jeszcze obniżone do poziomu 0,1%.



Wykres 1. Dynamika inflacji w Polsce

Źródło: GUS opracowanie własne

Pierwsza podwyżka stóp procentowych nastąpiła w październiku 2021 roku. Inflacja w tym miesiącu wyniosła 6,6%, a stopy podniesiono na 0,5%. Od tego momentu, co miesiąc, stopy procentowe są podnoszone. Ostatnia podwyżka, która miała miejsce w kwietniu 2022 wyniosła 100 punktów bazowych, ustawiając stopę procentową na poziomie 4,5%. Jednak nawet tak wysokie stawki nie odpowiadają poziomowi inflacji, który w kwietniu wyniósł 10,9%. Ekspert twardza, że jej poziom będzie jeszcze wyższy w trakcie 2022 roku [3]. Pomimo podwyżki, realna stopa procentowa ciągle pozostaje ujemna, ze względu na tak wysoką inflację [4], [5]. Można zastanawiać się czy konsumenci będą skłonni do lokowania swoich pieniędzy w banku na tak oprocentowanej lokacie czy jednak zaczną poszukiwanie innych metod lokowania kapitału. Wysoka inflacja w 2022 roku będzie skutkować coraz większymi podwyżkami stóp procentowych [6]. Bardzo mocno odczują to kredytobiorcy, którzy decyzje o zadłużeniu podejmowali w momencie bardzo niskiego oprocentowania, pod wpływem zapewnień o niepodwyższaniu stóp. Kolejne decyzje RPP będą podejmowane także w perspektywie obecnej sytuacji na Ukrainie. W obliczu tych wydarzeń ważne jest, aby NBP prowadził czytelną politykę pieniężną. Przewidywania odnośnie wzrostu stóp procentowych powinny być jasno komunikowane, a konsumenci świadomi ryzyka, jakie niosą kredyty ze zmiennym oprocentowaniem. Zacieśnianie polityki pieniężnej przy wysokiej inflacji wydaje się właściwym postępowaniem, ale można odnieść wrażenie, że decyzje o podniesieniu stóp procentowych były podejmowane zbyt późno.

Wnioski

Obecnie polityka pieniężna NBP staje się coraz bardziej restrykcyjna, a jej głównym celem jest powstrzymanie inflacji, która z powolnego kroczenia przechodzi do galopu. Jednakże decyzje podjęte w 2020 roku w pewnym tylko stopniu przyczyniły się do tak dużego wzrostu inflacji. Należy mieć także świadomość, że obecne wydarzenia zewnętrzne, pozostając też poza kontrolą państwa, wpływają na gospodarkę niezależnie od decyzji RPP. Istotną kwestią pozostaje świadoma analiza otoczenia gospodarczego i odpowiadanie na pewne zjawiska z wyprzedzeniem. Wtedy ograniczenie inflacji na poziomie stóp procentowych będzie skuteczniejsze i bezpieczniejsze dla konsumentów.

Bibliografia

1. Inflacja w marcu 2022 roku. Pobrane z: <https://stat.gov.pl/obszary-tematyczne/ceny-handel/wskazniki-cen/szybki-szacunek-wskaznika-cen-towarow-i-uslug-konsumpcyjnych-w-marcu-2022-roku,8,69.html> (data dostępu 10.04.2022).

2. Czerniak J., Przyczyny wysokiej inflacji w Polsce w 2021 roku. Pobrane z: <https://www.umcs.pl/pl/komentarze-eksperckie,22097,przyczyny-wysokiej-inflacji-w-polsce-w-2021-roku,110567.chtm> (data dostępu 10.04.2022).

3. W 2022 czeka nas dwucyfrowa inflacja. NBP znacząco podnosi prognozy. Pobrane z: <https://300gospodarka.pl/news/w-2022-czeka-nas-dwucyfrowa-inflacja-nbp-znaczaco-podnosi-prognozy> (data dostępu 10.04.2022).

4. Begg D., Fischer S., *Makroekonomia*, PWE Warszawa 2014, s 267.

5. Kalwasiński M., Glapiński o decyzji RPP: obecne stopy nie są wysokie, tylko cały czas realnie ujemne. Pobrane z: <https://www.bankier.pl/wiadomosc/RPP-zaskakuje-mocna-podwyzka-stop-Prezes-Glapinski-tlumaczy-decyzje-8314503.html> (data dostępu 10.04.2022).

6. Stopy procentowe jeszcze wzrosną, uważają ekonomiści. Niepokojące prognozy WIBOR. Pobrane z: <https://300gospodarka.pl/news/stopy-procentowe-jeszcze-wzrosna-uważaja-ekonomisci-jaka-pomoc-dla-kredytobiorców> (data dostępu 10.04.2022).

*Scientific supervision by: M. Leszczyńska, PhD
Institute of Economics and Finance, University of Rzeszow, Poland
Opiekun Koła Naukowego „Interkreator”, Sekcja „Ekonomia Rozwoju”
Katedra Ekonomii i Międzynarodowych Stosunków Gospodarczych
Instytut Ekonomii i Finansów, Kolegium Nauk Społecznych
Uniwersytet Rzeszowski, Polska*

Waldemar Paluch
*Doktorant Studiów Doktoranckich
na Uniwersytecie Rzeszowskim, Jarosław (Polska)*

ROZWÓJ INFRASTRUKTURY MIASTA JAROSŁAWIA W OPARCIU O ŚRODKI FUNDUSZY UNII EUROPEJSKIEJ

Streszczenie

Rozwój społeczno-gospodarczy lokalnych jednostek samorządu terytorialnego w znacznym stopniu uwarunkowany jest skalą wsparcia finansowego, w ramach środków pozyskanych z określonych funduszy unijnych. To zakres i stopień realizacji projektów przez jednostki samorządowe, pozwala na zaspakajanie potrzeb ludzkich i podnoszenie standardu życia mieszkańców.

W artykule zaprezentowano wyniki badań sondażowych, określających stopień wiedzy związanej z funduszami unijnymi oraz opinie mieszkańców dotyczące zasadności inwestowania z udziałem środków unijnych.

Słowa kluczowe: fundusze unijne, projekty, sondaż, infrastruktura, strategia.

Summary

The social and economic development of local self-government units is largely influenced by the financial resources obtained from EU funds. Human needs are met and the citizens' standards of living are raised owing to the scope and scale of the local government projects being implemented. This article presents the results of surveys determining the level of knowledge on EU funds and the opinions of residents regarding the legitimacy of investments involving EU funds.

Key words: EU funds, projects, survey, infrastructure, strategy.

Wstęp

Przestrzeń życiową człowieka kształtują komponenty przyrodnicze oraz elementy antropogeniczne, będące wytworem pracy ludzkiej. Przestrzeń ta tworzy określone otoczenie człowieka, które prezentuje złożoną i dynamiczną strukturę społeczno-gospodarczą i stanowi współcześnie jedną z kluczowych determinant rozwoju małych i średnich ośrodków miejskich.

Dlatego też odpowiednia polityka lokalna władz samorządowych, jest podstawowym czynnikiem integrującym docelowe działania w efektywnym wykorzystaniu i zagospodarowaniu zarządzaną przestrzenią (R. Fedan, K. Rejman, 2017;14). W obszarze realizacji tych zamierzeń przez władze samorządowe, pomocne wsparcie finansowe oferują fundusze unijne.

W opinii A. Szymańskiej (2008;8) wszystkie fundusze UE kręcą się wokół człowieka i jego potrzeb. Są one przeznaczane na podniesienie poziomu życia mieszkańców w ramach inwestycji w infrastrukturę, środowisko i dobra kultury materialnej. Także w Strategii Rozwoju Kraju jako główny cel przyjęto podniesienie poziomu i jakości życia w Polsce poprzez wzrost dochodów w gospodarstwach domowych, ułatwienia w dostępie do edukacji, wzrost zatrudnienia i poprawę zdrowotności społeczeństwa. Te cele są również powszechnie realizowane z wykorzystaniem środków unijnych (M. Jankowska, A. Sokół, A. Wicher, 2009;19). J. Babiak (2006;17) uważa, że znaczny wpływ na przemiany społeczno-gospodarcze i proces integracji w kraju, miały doświadczenia w wykorzystaniu bezzwrotnej pomocy Wspólnoty Europejskiej.

Dlatego też skala wykorzystania źródeł finansowych, zdecydowanie wpływa na tempo przemian zachodzących także w lokalnych jednostkach samorządu terytorialnego, w tym również w przestrzeni miasta Jarosławia.

Miasto Jarosław rozwija się dynamicznie, a dzieje się to nie tylko na sprawą środków własnych, ale również środków pozyskanych z funduszy Unii Europejskiej.

Cel finansowania UE jest ściśle związany z przyjętą strategią rozwoju. Obecna strategia została ustanowiona w dokumencie „Europa 2020”.

Unia Europejska przeznacza środki finansowe za pośrednictwem różnych funduszy, programów i instrumentów finansowych. Pięć głównych funduszy wspiera rozwój gospodarczy wszystkich państw członkowskich UE, zgodnie z celami strategii „Europa 2020”.

Do tych funduszy zalicza się:

- Europejski Fundusz Rozwoju Regionalnego – jego celem jest zmniejszenie różnic w poziomie rozwoju regionów w państwach Unii oraz wzmocnienie spójności gospodarczej, społecznej i terytorialnej UE jako całości;

- Europejski Fundusz Społeczny – jego głównym celem jest zwalczanie bezrobocia w państwach członkowskich. Środki finansowe z tego funduszu pozwalają na poprawę możliwości zatrudniania i rozwój edukacji;

- Fundusz Spójności – jego celem jest zmniejszenie różnic gospodarczych i społecznych oraz promowanie zrównoważonego rozwoju, przede wszystkim poprzez realizację dużych inwestycji w dziedzinie infrastruktury transportowej i ochrony środowiska;

- Europejski Fundusz Rolny na rzecz Rozwoju Obszarów Wiejskich – fundusz ten wspiera transformację struktur rolnictwa i przyczynia się do rozwoju obszarów wiejskich;

- Europejski Fundusz Morski i Rybacki – fundusz ten wspiera restrukturyzację sektorów rybołówstwa w państwach członkowskich.

Dzięki wykorzystaniu wymienionych funduszy można poprawiać dotychczasową funkcjonalność infrastruktury, dostosowując ją do ekstremalnego kontekstu urbanistycznego XXI wieku. Ponadto zrównoważony i wydajny rozwój infrastruktury jest kluczowym elementem konkurencyjności regionalnej i krajowej, umożliwiającej łączenie i integrację miast w celu lepszej obsługi społeczeństwa. Infrastruktura powinna uwzględniać poprawę jakości życia lokalnej społeczności, przy alokacji zasobów energetycznych i uwzględnianiu uwarunkowań środowiska naturalnego i zmian klimatu.

1. Zakres i cele badań

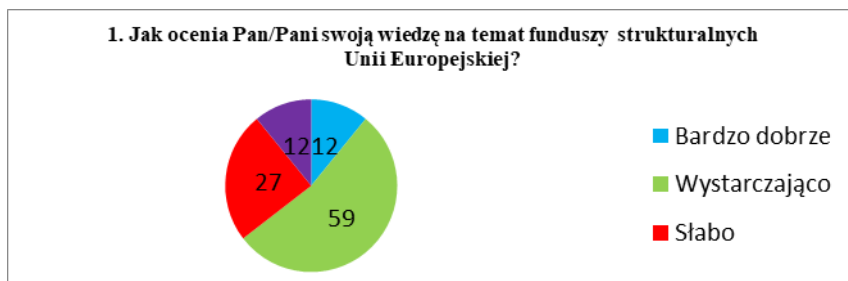
Przestawioną problematykę zweryfikowano w kontekście opinii mieszkańców miasta, wyrażonej w badaniach dotyczących wiedzy oraz skuteczności wykorzystania pozyskanych środków na poprawę funkcjonowania infrastruktury technicznej i społecznej w mieście.

Celem badań było poznanie opinii respondentów na temat roli funduszy unijnych i możliwości ich wykorzystania w rozwoju społeczno-gospodarczym miasta Jarosławia.

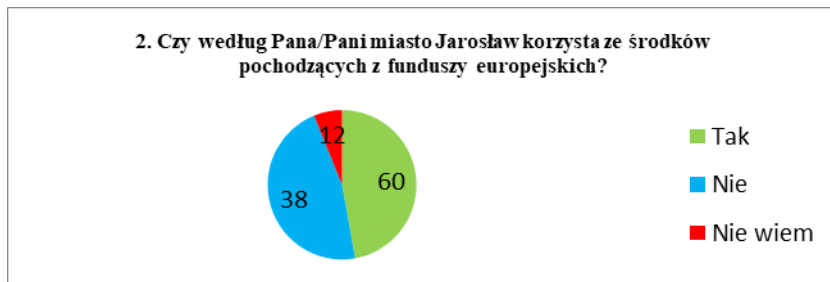
2. Treść i interpretacja badań

Wiedza mieszkańców o funduszach unijnych

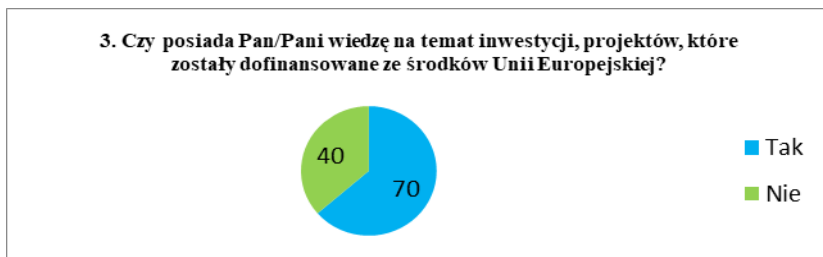
Badania przeprowadzono wśród 110 mieszkańców miasta Jarosławia w kwietniu 2021 roku, którzy prezentowali następujący poziom wykształcenia: wyższe – 44,3%, średnie – 36,0%, a zasadnicze i podstawowe – ok. 10,0%.



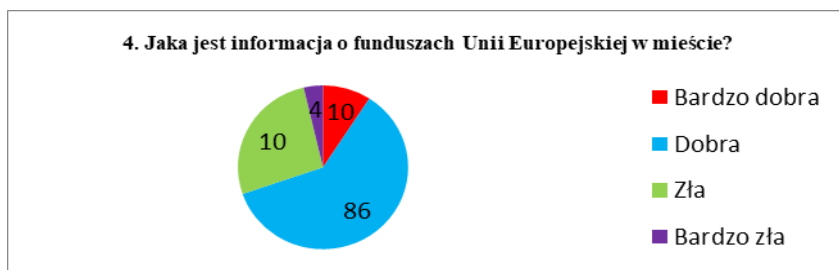
Wykres pokazuje, że ponad połowa badanych osób posiada wystarczającą wiedzę na temat funduszy unijnych, a tylko 24,5% określa ją jako słabą. Z kolei najwyższą i najniższą w tym zakresie wiedzę prezentuje 11,0% badanych.



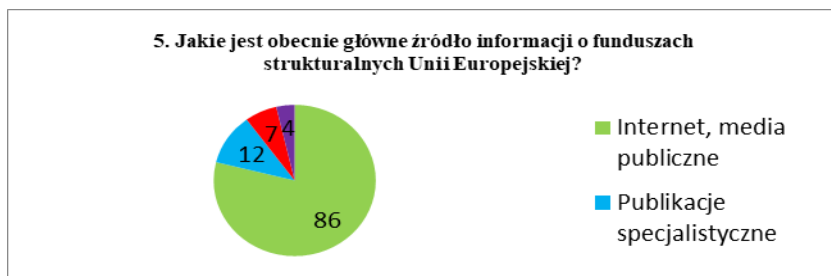
Na powyższym wykresie zauważa się, że wiedza respondentów jest dość podzielona, gdyż 54,5% badanych uważa, że miasto korzysta ze środków unijnych, a 34,5% temu zaprzecza. Niewielki odsetek (11,0%) nie ma swego zdania.



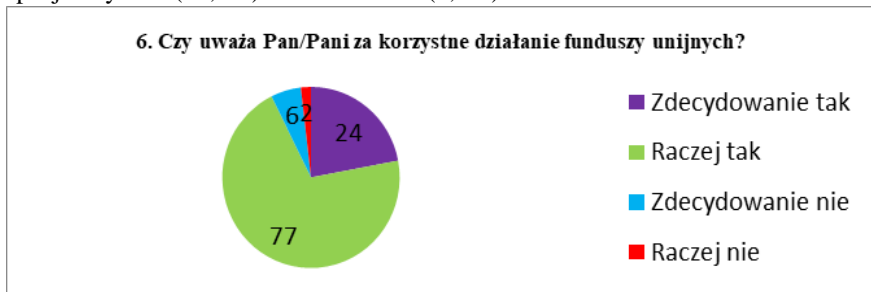
Zauważa się, że zdecydowana większość (63,5%) badanych posiada wystarczającą wiedzę na temat inwestycji, czy projektów prowadzonych na terenie miasta, a finansowanych ze środków unijnych. Z kolei 37,5% ma odmienne zdanie.



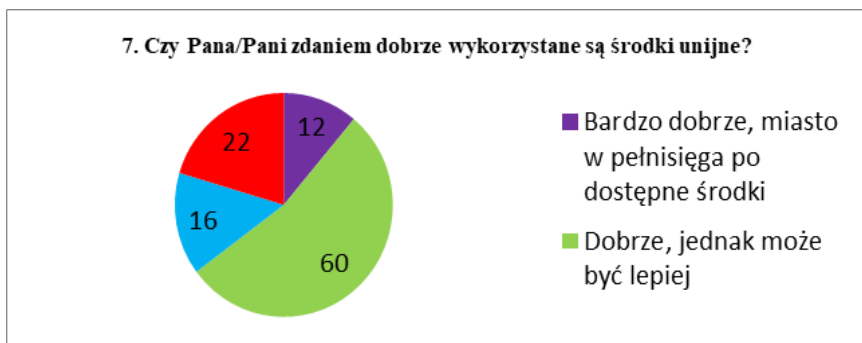
Także ten wykres potwierdza pozytywną opinie respondentów o wykorzystywaniu funduszy unijnych w mieście. Aż 78,2% badanych określiło stopień wykorzystania jako dobry i 9,0% bardzo dobry, a tylko 12,5% jako zły.



Zdecydowanie najczęściej ankietowanych osób (78,2%) poszukuje informacji na temat funduszy Unii Europejskiej w internecie oraz mediach publicznych. Kolejnym sposobem ich poszukiwania są publikacje specjalistyczne (11,0%) oraz szkolenia (6,5%).

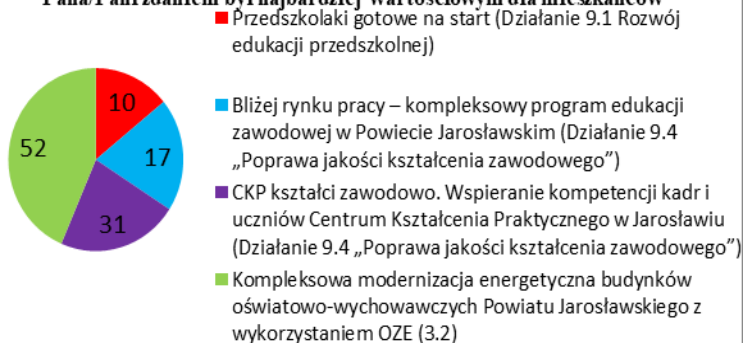


Układ na wykresie potwierdza, że zdecydowana większość badanych uznaje fundusze unijne jako bardzo wartościowe dla naszego rozwoju społeczno-gospodarczego (77,0%). Ponadto 21,8% określa je jako pożądane.



Wykres potwierdza, że respondenci wysoko ocenili działalność władz miasta na rzecz wykorzystania środków unijnych, na co wskazało 65,0% ogółu badanych. Bardzo dobrze tę sytuację oceniło 11,0%, a dobrze 54,5% badanych. Z kolei 22,0% osób badanych nie miało w tej sprawie swojego poglądu.

8. Który z projektów sfinansowanych ze środków Unii Europejskiej, Pana/Pani zdaniem był najbardziej wartościowym dla mieszkańców



W badaniach wskazano na dwa wiodące, najbardziej przydatne dla miasta projekty. Najwartościowszym projektem była kompleksowa modernizacja energetyczna budynków oświatowo-wychowawczych (47,3%) oraz Centrum Kształcenia Praktycznego, na które wskazało 28,2% ogółu badanych. Zdecydowanie najmniej przydatnym był projekt „Przedszkolaki gotowe na start” (9,0%).

9. Czy uważa Pan/Pani że miasto Jarosław rozwija się w dobrym kierunku?



Analizując ten wykres można stwierdzić, że omawiane miasto rozwija się w dobrym kierunku. Taką opinię wyraziło 14,5% badanych określając ten kierunek jako zdecydowanie dobry i 61,0% jako raczej dobry.

10. Czy Pana/Pani zdaniem inwestycje współfinansowane ze środków Unii Europejskiej przyczyniły się do poprawy poziomu życia mieszkańców miasta?



Zdecydowana większość badanych osób twierdzi, że inwestycje współfinansowane ze środków Unii Europejskiej przyczyniły się do poprawy poziomu życia mieszkańców. Można stwierdzić, że mieszkańcom żyje się coraz lepiej dzięki realizacji różnych projektów i inwestycji ze środków pozyskanych z określonych funduszy.

11. Czy Pana/Pani zdaniem projekty zrealizowane przez miasto w ramach funduszy europejskich odpowiadają rzeczywistym potrzebom mieszkańców?



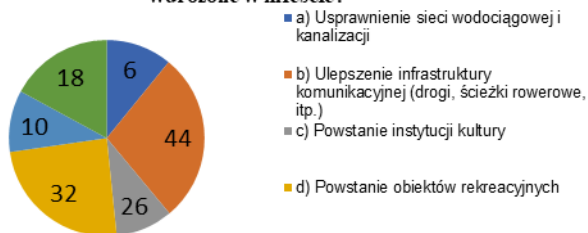
Wykres ten prezentuje zbieżne intencje z poprzednim. Wyraźnie potwierdza on iż władze miasta realizując projekty w ramach funduszy europejskich, zaspokajają rzeczywiste potrzeby swoich mieszkańców w stopniu wysoce zadowalającym (73,5%).

12. Czy ostatnie lata były korzystne dla miasta Jarosław pod względem rozwoju infrastruktury?



Największy odsetek badanych osób zadeklarowało, że ostatnie lata były korzystne dla rozwoju infrastruktury miasta. Aż 66,3% ogółu badanych określiło ten okres jako dobry, a 19,0% zaopiniowało jako bardzo dobry.

13. Jakie konkretne inwestycje Pana/Pani zdaniem powinny zostać wdrożone w mieście?



W sondażu badawczym ujętym w powyższym wykresie, wskazano na trzy obszary mające poprawić standard życia mieszkańców miasta.

Dokończyć kompleksową modernizację ulic i chodników oraz zwiększyć ilość ścieżek rowerowych (40,0% badanych), uruchomić dodatkowe place zabaw dla dzieci oraz boiska do gier zespołowych i placów ze sprzętem do ćwiczeń fizycznych nad rzeką San (29,3%), a także poprawić warunki edukacyjne w dwóch szkołach podstawowych (16,5% badanych).

Zakończenie

Sondażowe badania wśród mieszkańców miasta pozytywnie zweryfikowały sformułowaną hipotezę, że zakres i wielkość dokonanych

inwestycji i modernizacji, były determinowane wysokością środków finansowych pozyskanych w ramach funduszy unijnych.

Zauważono, że władze samorządowe poprawnie promują założenia i rolę funduszy unijnych wśród mieszkańców, bowiem wspierają one realizację własnych inwestycji w mieście.

Prezentowane wyniki badań pozwalają na sformułowanie następujących spostrzeżeń:

- Społeczeństwo miasta posiada zadowalającą wiedzę dotyczącą środków z funduszy unijnych oraz zakresu ich wykorzystania dla celów społeczno-gospodarczych przez władzę miasta;

- Informację o realizacji środków z funduszy unijnych, badani ocenili bardzo wysoko, a głównym źródłem jej pozyskania był internet i specjalistyczne publikacje;

- Wysoko oceniono celowość wykorzystania pozyskanych środków na realizację zadań projektowych w mieście (65,0%), a za najbardziej wartościowe uznano dwa: modernizację energetyczną budynków oświatowych i Centrum Kształcenia Praktycznego;

- 86,0% respondentów wskazało, że inwestycje współfinansowane ze środków Unii Europejskiej przyczyniły się do poprawy poziomu życia mieszkańców;

- W badaniach zaproponowano władzom samorządowym miasta realizację trzech zadań projektowych dotyczących: dokończenia modernizacji ulic i chodników, uruchomienia ścieżek i boisk rekreacyjnych nad rzeką San oraz poprawę warunków edukacyjnych wskazanych szkół.

Z treści przeprowadzonych badań wynika, że władze samorządowe miasta w miarę dobrze zaspokajają potrzeby mieszkańców, wdrażając do realizacji projekty podnoszące ich dotychczasowy standard życia.

Bibliografia

1. J. Babiak (Red): Fundusze Unii Europejskiej – doświadczenia i perspektywy. Wyd. Studio Emka, Warszawa 2006.

2. R. Fedan, K. Rejman: Zmiany w przestrzeni użytkowej regionu podkarpackiego w następstwie procesów urbanizacyjnych i transportowych. W: Przedsiębiorstwo i Region, nr 9/2017 (Red. A. Pierścieniak). Wyd. UR, Rzeszów 2017.

3. M. Jankowska, A. Sokół, A. Wicher: Fundusze Unii Europejskiej dla przedsiębiorców. Wyd. Cedewu, Warszawa 2009.

4. A. Szymańska: Fundusze unijne i europejskie dla samorządu terytorialnego. Wyd. Placed Warszawa, 2008.

Opiekun naukowy prof. Dr hab. Katarzyna Szara

M. Pelc

*Institute of Economics and Finance
University of Rzeszów (Poland)*

GLOBAL INTEGRATION ON THE EXAMPLE OF THE ASSOCIATION OF SOUTHEAST ASIAN NATIONS (ASEAN)

Summary

The aim of the article is to present integration in the world, presenting the formation and development of the Association of Southeast Asian Nations, the cooperation of members of the organization in the political and socio-economic aspect. To achieve this goal, an analysis of the literature describing ASEAN was carried out. The research shows that despite the increasing integration between the countries of Southeast Asia, diversity in politics, economy and society is still visible, which should primarily encourage Member States to conclude new initiatives and stronger cooperation.

***Keywords:** integration, organization, Asia, ASEAN, economy, security*

Introduction

In the period after World War II, the process of world integration took place in a coordinated model, which contributed to the creation of international organizations. It occurred primarily due to the historical, cultural or religious proximity of states.

In the modern world, most countries are abandoning imperial policies in favor of integration. What seemed impossible to realize a century ago, today is a very common thing today. Until recently, the army was used as a guarantee of state security, but today it is primarily participation in organizations that is the guarantor of defense [Czarny& Menkes, 2011].

One of such organizations is ASEAN, which primarily in the beginning of its activity focused on ensuring security, evolving in the 90s of the twentieth century to an association integrating its members within the framework of the economy, economic and social development.

The Southeast Asian region is part of Asia, which in history has been under the control of colonial powers. Great Britain, the United States, France, the Netherlands and Spain are eligible. Before World War II, Southeast Asia was not referred to as a region. Some of the first changes to the use of this name appear from the Quebec Conference in 1943. The Allies, during this conference, qualified Malaya, Sumatra, Thailand and Burma for this region. In 1945, during the Potsdam Conference, the range of countries was enlarged by the colonies of the Kingdom of the Netherlands – the Dutch East Indies and the French Republic – French Indochina.

At that time, it is a region to which 11 countries located on the Indochina and Philippine Peninsulas, the Indonesian and Philippine Islands, reaching the islands of West Irian and Papua New Guinea, qualify. In the 60s of the twentieth century, five countries: the Philippines, Indonesia, Malaysia, Singapore and Thailand formed the Association of Southeast Asian Nations. In the 80s, Brunei joined the organization, and in the 90s. Vietnam, Laos, Myanmar and Cambodia. These countries focus primarily on the development of peace in the region and development in the field of economy, culture and social welfare [Futyra, 2014].

The aim of the article is to present the most important issues of integration of countries located in Southeast Asia, in which the idea of integration was initiated by the desire to preserve the dominance of colonial empires in this region, the rivalry between the communist and democratic blocs within the framework of the Cold War, and the growing importance of China in the political aspect and Japan in the broadly understood economic perspective. The research method used in the article is the analysis of the literature on the subject and the interpretation of historical facts, confirming the unification of Southeast Asia.

The subject of discussion in the article is to present the degree of integration of the association, its impact on socio-economic development and cooperation on the Asian continent and in the Pacific region and the importance of organization in the world in the aspect of struggling problems today.

Establishment of the Association of Southeast Asian Nations

Southeast Asia in the 50s and 60s was primarily characterized by the existence of young nation states, focused primarily on the expansion of their countries. The first attempts to establish cooperation between individual countries did not bring the expected results. First of all, it resulted from different, often divergent interests of the rulers, different political systems or territorial disputes [Zafar & Ahmad, 2021].

The idea of creating an association began with the conclusion of the Treaty on Friendship and Economy of Southeast Asia. This initiative primarily assumed cooperation in the field of economy, education and trade. The very idea of creating such an organization ended in failure, primarily the lack of interest in participation on the part of some countries [Rahman, 2018].

However, this experience has become a valuable experience in creating a new initiative which is ASA. On July 31, 1961, Malaysia, Thailand and the Philippines signed an agreement to form the Southeast Asia Association. The main tasks of the creation of this organization are stability, peace, cooperation in the field of education, society, culture and conducting training and research. This organization also suffered a defeat due to territorial conflicts between its members.

Another attempt to integrate Southeast Asian countries was the creation of MAPHILINDO – cooperation between Malaysia, the Philippines and Indonesia. These countries sought to form a confederation within the framework of cooperation. The aim of the initiative was economic, cultural and social cooperation. This organization was also supposed to end territorial disputes between its members, but the conflict caused the collapse of this initiative [Durmaz & Hossain, 2019].

The last stage that contributed to the creation of the Association of Southeast Asian Nations was the Bangkok Conference in 1967, which was attended by the following countries: the Philippines, Indonesia, Malaysia, Singapore and Thailand. On May 8 of the same year, the Bangkok Declaration was passed, which creates the Association of Southeast Asian Nations. The 80s and 90s and related events in world geopolitics, such as the collapse of the division of the world into a democratic bloc and a communist bloc, also contributed to a greater interest in the initiative on the part of the countries of the region. ASEAN in these years expanded to include Brunei, Cambodia, Laos, Vietnam and Burma [Rahman, 2018].

Development of cooperation between the countries of the Association of Southeast Asian Nations

ASEAN, as an organization, was primarily intended to be the Asian equivalent of the European Community. However, the 70s of the twentieth century primarily focused on ensuring the security of the region, which was caused by the defeat of the United States in Vietnam or the support of communist activists by China in the region. It was only in the 80s that the economic cooperation and economic organization slowly began to return.

In turn, in the 90s. Increasing processes of regionalization began to take place in the region. This was mainly due to the rapid processes of integration in

the global economy. Between 1997 and 1998, there was an economic crisis in Southeast Asia, which contributed to the slowdown of the economies of these countries. The member states of the Association of Southeast Asian Nations have decided to create a free trade area or investment zone.

AFTA, or Free Trade Area, was primarily intended to eliminate the weaknesses of the member economies, improve its competitiveness and restore the economies of countries to the level before the crisis. In turn, AIA – Investment Area, was to create a liberal system of investment in the community. The CEPT project was also adopted, which was aimed at increasing the attractiveness of countries for foreign entities. An ASEAN Advisory Committee on Quality Standards and a Consultative Forum on Foreign Direct Investment were also established. The crisis itself has made the countries of the region aware that integration is a guarantee of their political security, but also of economic and economic security. ASEAN itself is cited as an exemplary organization of developing countries [Nawrot, 2008].

ASEAN Political Cooperation

ASEAN, as an integration organization, focuses on the three pillars of the integration process. Political cooperation of member states focuses primarily on cooperation with other countries or organizations, but also on the activities of the members of the association in the field of politics. Within this framework, we can distinguish the following forms of cooperation: ARF – ASEAN Regional Forum, DECLARATION OF THE ASEAN Agreement, TAC – Treaty of Friendship and Cooperation in Southeast Asia, Cooperation of the Strait of Malacca.

The ASEAN Regional Forum was first proposed by Australia in 1990. Four years later, the first formal meeting of the initiative took place. Within its framework, the initiative aims at dialogue with the countries of Asia and the Pacific within the framework of security. The Forum is to become the main tool for promoting security in these regions. Participants undertake actions for peace and security through instruments such as the declaration of regional security, the declaration of defense policy, the opinion on the state policy on security aspects or the abandonment of armaments. The Forum has 23 members, 10 of whom are ASEAN members. The other members are: European Union, Australia, Canada, China, India, Japan, South Korea, North Korea, New Zealand, Russia, United States, Papua New Guinea and Mongolia.

The ASEAN declaration, in turn, defines primarily the deepening of cooperation with the countries of the organization and other countries. It also provides for the resolution of conflicts through negotiation and peace. The

Declaration also indicates the joint action of the members and the fundamental principle of the Association of Southeast Asian Nations [Keling et al., 2011].

The Treaty of Friendship and Cooperation in Southeast Asia was established in 1967 during the Bali Conference. First of all, he talks about the lack of intervention in the internal affairs of any ASEAN country, the recognition of independence and the solving of problems through diplomacy. It established the Supreme Council, a body in which each country has its representative [Domachowska, 2017].

The last political instrument is the launch of the Strait of Malacca Cooperation by Malaysia, Singapore and Indonesia. These countries have worked together to overcome problems such as pirates, border disputes, the emergence of illegal migrants and illegal fishing. Their cooperation primarily consists in joint patrols in the strait. The initiative itself was created as a result of the rejection of US aid, which is in line with ASEAN policy [Zulkifli et al., 2020].

ASEAN Economic Cooperation

The second pillar of integration within the Association of Southeast Asian Nations is coordination within the economics and the economy. It takes place both within ASEAN member states and with non-ASEAN member states. As part of economic cooperation, we distinguish the following forms of cooperation: ASEAN Industrial Projects, AFTA – ASEAN Free Trade Area, AIA – ASEAN Investment Area and EWEA – East Asia Economic Club.

ASEAN industrial projects are a form of integration that first emerged after the Bali Conference in 1976. Arrangements were then made to introduce industrial development measures. Each Member State is to be responsible for the specific allocation of the project. As part of this project, the organization's activities were covered by the amount of 250 million USD to 350 billion USD. The requirement for countries is to own 60% of their equity. As part of this project, Malaysia and Indonesia were responsible for handling urea fertilizer, The Philippines for the sulfur phosphate project, Thailand for the soda ash project and Singapore for launching the diesel engine project.

The Free Trade Area (AFTA) was established in 1991 during a meeting of ASEAN economy ministers in Kuala Lumpur. This meant the introduction of a minimum tariff on the goods of the members of the organization or its complete abolition. The free trade zone is to primarily concern 11 industries: electronics, wood industry, automotive, agriculture, fisheries, aviation, tourism and product production [Keling et al., 2011].

Another economic tool is the creation of AIA, i.e. the Investment Area of the Association of Southeast Asian Nations. The genesis of the creation of this

institution was the signing of a framework agreement by the ministers of economy of ASEAN members. For the purposes of the Investment Area, the creation of a competitive, open and liberal investment area is eligible. AIA also focuses on creating free investment in the region by opening up every industry for investment, not only from member countries, but also from countries outside the organization [Masron & Yusop, 2012].

The last form of economic integration is EWEA – East Asia Economic Club. The creation of this organization was influenced by the successes in Europe related to integration within the European Union and in North America – the signing of the Free Trade Agreement between Canada, the United States and Mexico (NAFTA). That is why the Malaysian Prime Minister has proposed the creation of an instrument to start economic cooperation in Asia and the Pacific. This led to the creation of EAEG – a group of 10 ASEAN countries, China, Japan and South Korea. However, the opposition of the United States meant that the initiative was not implemented. It was replaced by EWEA – East Asian Economic Club. The very establishment of the Club was associated with the broad economic development of Japan and China. ASEAN's cooperation with these two countries and with South Korea under the ASEAN+3 format was confirmed. The aim of this initiative is primarily cooperation between states in the field of economy. The East Asia Summit – EAS, in 2005, resulted in the creation of the EAC – the East Asian Community [Siau, 2011].

ASEAN Social Cooperation

The last pillar of ASEAN's integration processes is social cooperation. As part of the cooperation of Southeast Asian countries in the aspect of societies, the following areas of cooperation are distinguished: Education, Sport, Immigration or addiction.

ASEAN as an international organization, as part of education, has been operating since the 80s of the twentieth century. The first countries to cooperate in this area were Indonesia and Malaysia. Their cooperation focused primarily on areas such as medicine, housing and agriculture [Keling et al., 2011].

In the field of Sport, the Association of Southeast Asian Nations works primarily in the organization of sports events for this region. The first proposal to organize such an event appeared in 1958 during the Asian Games in Tokyo. The first such event was organized in 1959. The aim of organizing sports events is primarily to promote good relations between the countries of Southeast Asia and to increase opportunities for athletes from this region in their opportunities to compete in the Asian Games or the Olympic Games. Such competitions are held every two years [Creak, 2017].

Another important social activity is the so-called Amnesty Programme. It is headed by the Government of Malaysia. This program was aimed primarily at citizens of other Southeast Asian countries. The country's authorities have allowed 1.2 million illegal immigrants to return to their homeland without taking legal action. As part of this program, the Indonesian government brought its citizens into the country by sending two military carriers to do so. According to official figures, 80% of the 1.2 million illegal immigrants were brought to this country [Keling et al., 2011].

The last aspect of ASEAN cooperation is the joint cooperation of members within the framework of drug addiction. They cooperate with each other in order to combat this negative social phenomenon. Southeast Asian countries are also taking action to eliminate crimes at the border and so-called cross-border crimes. The aim of these activities is to get rid of smuggling and eliminate crimes between the countries of the organization [Mok, 2020].

ASEAN and the COVID-19 pandemic

The COVID-19 pandemic, which the world has been struggling with since the emergence of the SARS-COV-2 virus in the city of Wuhan in China, has also caused the emergence of broadly understood problems in the field of medicine, but also the economy and society in ASEAN countries. First of all, the proximity of this country was caused by the appearance of the pandemic at the beginning of the first wave. Currently, the countries of the organization have recorded 29.9 million cases since the beginning of the pandemic, 343,000 people have died and 426.3 million vaccinated, which is 73% of the population of the Association of Southeast Asian Nations [COVID Live - Coronavirus Statistics – Worldometer, 2022].

Members of the initiative in the pandemic used similar solutions to reduce the transmission of the virus. Such solutions include restrictions on movement, closing shops, closing borders between countries, tracking COVID-19 transmission or introducing quarantine. The actions themselves are also dependent on the state of medicine in the countries concerned. In well-developed countries such as Singapore or Malaysia, the fight against the pandemic was more effective than in countries at a low economic level, such as Cambodia or Laos.

In the economy, first of all, the pandemic caused a decline in economic activity. First of all, it was obliged to close the borders, which was associated with blocking supplies. Also, the factors that reduce the development of the economy include: low oil price, decrease in revenues from services. This has also resulted in an increase in unemployment. In order to liberalize the effects of the pandemic, Member States have introduced so-called stimulus packages, such as tax breaks or increased health funding.

The pandemic itself showed poor coordination between ASEAN members at the beginning of the pandemic. It was only in April 2020 that countries proposed to create a recovery plan after the pandemic ended. Member States have also worked intensively in initiatives with other countries such as ASEAN+3, ASEAN-EU and ASEAN-USA [Wnukowski, 2020].

ASEAN and the crisis in Ukraine

The Russian invasion of Ukraine provoked different reactions from the international community, but most of the world expresses its opposition to Russian aggression. The first statement of ASEAN members, which appeared on February 26, called for peaceful solutions, but did not emphasize the role of Russia as a party attacking independent Ukraine. On March 3, another statement was issued, indicating the conclusion of a suspension between the parties and the start of peace negotiations. They strive to maintain the greatest possible neutrality and good reactions with both Russia, but also Ukraine and the EU and NATO countries supporting it.

In a vote in the UN General Assembly, eight ASEAN countries supported the resolution and two abstained. The most ruthless position was introduced by Singapore by introducing sanctions on Russia in the field of banking or exports. However, other countries do not share the country's actions. They point to the negotiations as a means that can resolve the crisis in Eastern Europe, but scrupulously avoid pointing to the Russian Federation as the party responsible for the ongoing hostilities, inconsistent with international regulations. The lack of concrete REACTIONS FROM ASEAN is primarily related to Russia's playing an important role in certain sectors of the economy, such as military, but also to avoiding confrontation with major political players in the world [Storey & Choong, 2022]

ASEAN countries will primarily feel the effects of the conflict in terms of economy. This is primarily due to the introduction of sanctions by Western countries. The changes include an increase in the prices of oil, food and fertilizers, which will cause a decrease in economic growth, which is already particularly high, and this is related to the slow recovery from the pandemic and the elimination of its effects. Maintaining the neutrality of the initiative by the states and the lack of calling Russia the aggressor will primarily result in a deterioration of relations with Europe and North America, a decrease in the level of security in Southeast Asia and a decrease in the importance of the organization in the region, in favor of an increase in China's importance in this region. This may be related to the settlement of the country's claims against Taiwan and the East and South China Seas. ASEAN's further action in the face of the conflict in

Europe may also involve defining the role of member states in the region itself, but also playing their important role in maintaining peace and further development in South-East Asia [Wnukowski, 2022]

Conclusions

Integration is a very important aspect of broadly understood cooperation in many areas of life. The Association of Southeast Asian Nations is a good example of an organization that has undertaken multifaceted cooperation in the field of economy, politics and society. The initial initiatives taken by the countries of the region did not bring the expected results, which resulted from the differences between these countries in such areas as politics or economy. It was not until the creation of ASEAN in 1967 that broad political, economic and social cooperation was achieved. The degree of integration itself can be described as exemplary, compared to other organizations of countries with a similar level of economic development. Currently, we are observing a wide range of initiatives of organizations in the field of cooperation between members, but also cooperation with the countries of the Region, more important countries on the international arena or other organizations (such as the European Union, Russia, China or the United States). However, the response of states to the COVID-19 pandemic and the crisis in Ukraine shows that countries still need to take new initiatives to deepen actions in the field of closer integration.

In conclusion, it should be emphasized that integration is a very important and significant phenomenon in the current world, but first of all, attention should be paid to conducting new initiatives, in-depth responses to events in geopolitics and appropriate response within the framework of given international organizations.

References

Creak, S. (2017). Eternal friends and erstwhile enemies: The regional sporting community of the Southeast Asian Games. *TRaNS: Trans-Regional and-National Studies of Southeast Asia*, 5(1), pp.147-152.

Czarny, E., & Menkes, J. Europa i Azja wobec procesów integracji gospodarczej. *Handel i współpraca międzynarodowa w warunkach kryzysu gospodarczego*, t.57, pp.62-64.

Domachowska, A. (2017). Analiza strategicznej narracji ASEAN'u. *Polskie Studia Politologiczne*, 54, pp.31-32.

Futyr, M. (2014). Między przeszłością, a terażniejszością. Historia powstania Stowarzyszenia Narodów Azji Południowo-Wschodniej (ASEAN) i bieżące wyzwania. *Kultura i Polityka*, pp.111-112; 116-120.

Futyr, M. (2014). Stowarzyszenie Narodów Azji Południowo-Wschodniej (ASEAN) i Unia Europejska–historia współpracy, współczesne relacje, prognoza na przyszłość, pp.1-3.

Keling, M. F., Md Som, H., Saludin, M. N., Shuib, M., & Ajis, M. N. E. (2011). The development of ASEAN from historical approach. *Asian Social Science*, 7(7), pp.176-178.

Masron, T. A., & Yusop, Z. (2012). The ASEAN investment area, other FDI initiatives, and intra-ASEAN foreign direct investment. *Asian-Pacific Economic Literature*, 26(2), p.91.

Mok, S. Y. (2020). ASEAN and Transnational Crime: Gains and Challenges in Tackling Drug Trafficking. *WIMAYA*, 1(01), pp.31-36.

Nawrot, K. (2008). Proces integracji regionalnej państw ASEAN. *Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu (Procesy integracyjne w regionie Azji i Pacyfiku)*, pp.46-48.

Rahman, S. (2018). The Emergence, Development and Role of ASEAN: An Analysis. *FWU Journal of Social Sciences*, 12(1), pp. 267-270.

Siau, J. J. (2011). East Asian Regionalism: The Review of Original Idea of Asean+ 3 Concepts. 18(1), pp. 70-77.

Storey, I., & Choong, W. Russia's Invasion of Ukraine: Southeast Asian Responses and Why the Conflict Matters to the Region., pp. 3-7.

Wnukowski D. (2020), Skutki pandemii COVID-19 dla państw ASEAN-u, *Biuletyn PISM*, Nr 178(2110).

Wnukowski D. (2022), Państwa ASEAN-u wobec agresji Rosji na Ukrainę, *Komentarz PISM*, Nr 55/2022.

Durmaz, F., & Hossain, I. (2019). The English School and Order: The Case of Association of Southeast Asian Nations (ASEAN). *Intellectual Discourse*, pp.300-302.

Zafar, M. A., & Ahmad, S. (2021). Appraisal of Order in ASEAN and SAARC: A Comparative Inquiry. *Journal of South Asian Studies*, 9(3), pp.165-166.

Zulkifli, N., Ibrahim, R. I. R., Rahman, A. A. A., & Yasid, A. F. M. (2020). Maritime cooperation in the Straits of Malacca (2016-2020): challenges and recommend for a new framework. *Asian journal of research in education and social sciences*, 2(2), p.22.

<https://www.worldometers.info/coronavirus/> (access 06.04.2022).

Scientific supervision by Patrycja Żegleń, PhD, University of Rzeszow (Poland)

Dawid Penar, Patryk Soliński
Karpacka Państwowa Uczelnia w Krośnie
Studenckie Kola Naukowe „Ekonomistów”
Elżbieta Brągiel
Karpacka Państwowa Uczelnia w Krośnie

WPLYW INFLACJI NA TURYSTYKĘ W POLSCE W CZASIE PANDEMII COVID-19

Streszczenie

Celem niniejszego artykułu była ocena wpływu inflacji na turystykę w Polsce w latach 2019 – 2022. W artykule wykazano że inflacja negatywnie wpłynęła na sytuację w sektorze turystycznym Polski. Przyczyniły się do tego również pandemia i związane z nią obostrzenia, konflikt na Ukrainie, wahające się ceny surowców i proces zamrażania gospodarki. Omówiono jak sektor turystyczny na przestrzeni badanego okresu został jako pierwszy dotknięty licznymi stratami i zmniejszeniem się obrotu z ruchu turystycznego oraz jak wygląda jego sytuacja obecnie. Badanie pilotażowe wśród głównie osób młodych wykazało, że znane jest im pojęcie i istota inflacji, ale też, że ograniczyli swoje wydatki na turystykę a podróże kosztują ich coraz więcej.

Słowa kluczowe: *Polska, inflacja, turystyka, Covid-19*

Sammary

The aim of this article was to assess the impact of inflation on tourism in Poland between 2019 and 2022. The article shows that inflation has had a negative impact on the Polish tourism sector. The pandemic and its exacerbations, the Ukraine conflict, fluctuating commodity prices and the economic freeze have also contributed to this. It discusses how the sector was first affected by a large number of losses and a decline in travel during the period considered and how it is today. A pilot study with mainly young people has shown that they are familiar with the concept and importance of inflation, but also that they have reduced their spending on tourism and that travel is increasingly costly for them.

Keywords: *Poland, inflation, tourism, Covid-19*

Wprowadzenie

Termin inflacja wywodzi się z łacińskiego słowa *inflatio* i oznaczał on spuchnięcie, wydęcie w nomenklaturze medycznej. Dopiero z czasem zaczęto go używać w ekonomii jako określenie zalewu rynku pieniądzem. Nie miał on jednoznacznego pojęcia a rozumiano przez to emitancję pieniądza przez

państwo i system bankowy. Z początku oznaczał on samą nadmierną ilość pieniądza w obiegu, tak z czasem objął on też proces wzrostu cen. Interpretacja ta funkcjonuje do dziś [Grzegorz W. Kołodko 1987].

Polska doświadcza inflacji szczególnie co jest widoczne na przestrzeni ostatnich pięciu dekad. Ostatnie lata żyjemy w obliczu problemów na jakie nie byliśmy przygotowani m.in. pandemia i związane z nią obostrzenia lub od ponad miesiąca wojna na Ukrainie. Nie oczekiwano, ani nie przewidziano, że w rzeczywistości te zjawiska obiorą taką skalę.

Zainteresowanie tematem inflacji od lat 50., potrzeba edukacji o ekonomii przyczyniły się do lepszego zrozumienia omawianego zagadnienia, a jednocześnie pokazały występowanie niedomówień i błędów myślowych [Luszniewicz 2014].

Najczęstsza definicja inflacji określa ją jako proces nie spodziewanego, nie kontrolowanego i nie akceptowalnego wzrostu ogólnego poziomu cen, towarów i usług w gospodarce. Charakter inflacyjny będzie odznaczał się tzw. wstrząsem inflacyjnym którego jednorazowe wystąpienie spowoduje kumulatywne pięcie się cen w górę w danym okresie. Zdarzenia jednorazowe, wpływające na skoki cen nie uznaje się jako inflację. Całemu temu procesowi towarzyszy spadek siły nabywczej pieniądza. W prostym ujęciu zgromadzone środki nie zmieniają swojej ilości ale ich wartość bądź ilość dóbr jakie możemy za nie kupić maleje proporcjonalnie do stopnia inflacji [Borucki 2021].

Sektor turystyczny w okresie ostatnich dekad zaliczył bezapelacyjny rozwój. Stabilny wzrost liczby wyjazdów spowodowany był bogaceniem się społeczeństwa, a tym samym rosnącej liczebności klasy średniej dysponującej dochodem pozwalającym im na swobodne przemieszczanie się w kraju i poza nim [Czernicki i in.2020].

Turystyka jako pierwsza została silnie dotknięta w 2019r. na skutek wybuchu pandemii COVID-19. Wobec zaistniałej sytuacji wstrzymany bądź mocno ograniczony został ruch lądowy, kolejowy, lotniczy i morski. Przemieszczanie się ludności stanęło wręcz w miejscu. W obecnej chwili nie są znane dokładne straty w sektorze a wstępne szacunki przekraczają kwotę 2 bilionów dolarów. Sektor posiada niestety ogromną podatność na zagrożenia innych sektorów [Raport: COVID-19 i przekształcanie turystyki].

Kryzys rynku turystycznego przeżywa bezprecedensowe załamanie na skalę i zasięg światowy. Dlatego też każda funkcjonująca w tym sektorze destynacja zostanie nim dotknięta. Na skutek recesji, jaką wywołała pandemia Covid -19 zmalała siła nabywca zdecydowanej większości gospodarstw domowych, ograniczając ich możliwość wyjazdów turystycznych lub uniemożliwiając im je całkowicie [Sieroń 2020]. Koniecznością stało się opracowywanie mechanik i metod mogących dbać o zrównoważony rozwój

branży, która jest opatrzona wysoką wrażliwością na szoki zewnętrzne. Dotychczasowe rozwiązania koncentrowały się na działaniach mających służyć maksymalizacji zysków. W obecnie zaistniałych warunkach ważniejsze okazują się rozwiązania służące minimalizacji strat w sytuacji ryzyka i zagrożeń [Czernicki i inni 2020].

Na problem inflacji w Polsce w ostatnich 3 latach spoglądamy od momentu rozpoczęcia pandemii Covid-19 i od tego czasu jest ona zjawiskiem permanentnym. W wcześniejszym okresie widoczna była jej stabilność oraz brak nagłych spadków lub wzrostów [<https://pl.tradingeconomics.com/poland/inflation-cpi>]. Media w Polsce na temat kryzysu jaki przeżywamy w Polsce, według polityków i naukowców podają rozbieżne opinie według subiektywnych poglądów. Z jednej strony określa się ją „zieloną wyspą” z drugiej zaś przyrównuje się ją do sytuacji panującej w Grecji. Obecny kryzys z jakim przychodzi nam się stoczyć ma inne przyczyny i mechanizmy niż chociażby przy kryzysie w latach 2007-2010 i nie ma on klasycznego przebiegu [Nieżgoda i inni 2012].

W niniejszym artykule omówiono okres od pandemii Covid-19 do kwietnia 2022 roku, gdzie inflacja jest odczuwalna na skutek bieżących wydarzeń i polityki monetarnej państwa. Zbadano również sektor turystyczny w Polsce i jego sytuację w omawianym okresie.

1. Początki rosnącej inflacji w Polsce

Za początek rosnącej inflacji uznajmy grudzień 2019 roku. Do tego czasu Polska utrzymuje stabilną inflację na poziomie 2,9 – 2,5%. Światem wstrząsa wiadomość o nowej epidemii COVID-19. Na skutek powstałego zagrożenia szybkiego rozprzestrzenienia się wirusa ograniczone zostało przemieszczanie się ludności a w dalszym ciągu szereg kolejnych restrykcji i obostrzeń w skutek czego pierwszymi dotkniętymi kryzysem sektorami zostają turystyka i transport [Czernicki i inni 2020].

Reakcja społeczeństwa ma tu istotne znaczenie. Wraz z pierwszymi zakażeniami w Europie i Polsce a razem z nimi obostrzeniami, ludność masowo zaczęła wykupywać artykuły pierwszej potrzeby, takie jak środki spożywcze, leki, odzież, kosmetyki, środki czystości, paliwa, a także alkohol i wyroby tytoniowe [Kozłowska i inni 2020]. Popyt zaliczył tutaj *byczy strzał* a producenci nie byli w stanie odpowiednio szybko zareagować na zaistniałą sytuację, co przełożyło się na gwałtowny wzrost cen a razem z nim punktów procentowych inflacji [Łaniewski 2020].

Obserwujemy tutaj paradoks Giffena, czyli sytuację, w której wielkość popytu na dane dobro wzrasta pomimo wzrostu cen w obawie, że danego dobra

może zabraknąć lub nie będzie nas na nie stać w przyszłości. W tym przypadku to właśnie ten gwałtowny ruch ludności spowodował chwilowy brak dóbr w sklepach i szybki wzrost cen mający na celu stłumienie popytu. W Polsce odnotowano wzrost poziomu inflacji w lutym 2020r. do 4.7%. [tradingeconomics.com/poland/inflation-cpi]. W następstwie panującej sytuacji w kraju zaczęły cierpieć małe i średnie przedsiębiorstwa, które zmuszone były zawiesić swoją działalność lub mocno ograniczyć. Przykładowo lokale gastronomiczne by móc funkcjonować wydawały dania tylko na wynos lub w ich lokalu mogła przebywać tylko określona liczba osób w zależności od powierzchni. Podobnie mogły działać m.in. sklepy, siłownie, kościoły, kina.

Tak duże ograniczenia drastycznie odbiły się na przychodach przedsiębiorstw. Ruszyła fala zwolnień a nawet zgłaszania upadłości. Przedsiębiorcy nie byli w stanie poradzić sobie z stratami jakie musieli ponieść. Liczne cięcia budżetowe nieco ratowały sytuację, ale nadal przedsiębiorcy coraz więcej tracili [Kitlas 2020]. Cały proces zamrażania gospodarki kraju tragicznie odbił się na sytuacji państwa. Przemieszczanie się było mocno ograniczone, co spowodowało spadek popytu na paliwa, usługi turystyczne, a nagromadzone wcześniej wspomniane zapasy, wywołały wręcz pustki w sklepach. Dodatkowo obostrzenia o przebywaniu 1 osoby na określoną ilość m², kwarantanna spowodowały w zakładach pracy mocne obniżenie ich wydajności, co przełożyło się na opóźnienia w produkcji i realizacji zamówień.

2. Jak wyglądała sytuacja w turystyce

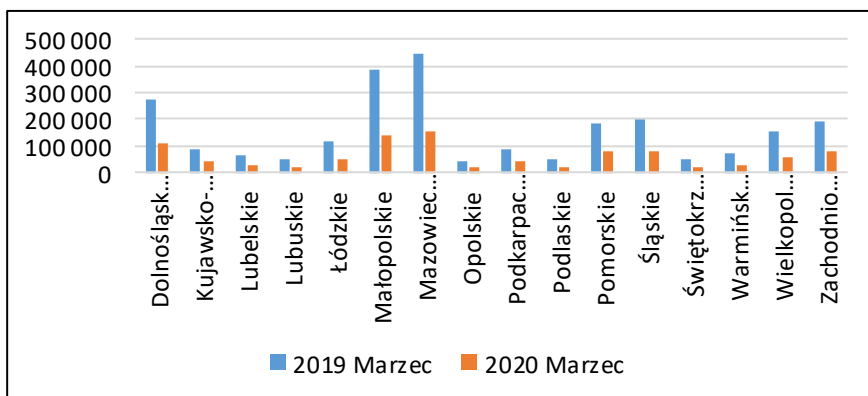
Światowa Organizacja Turystyki (United Nation World Tourism Organization, UNWTO) definiuje turystykę jako: ogół czynności osób, które podróżują i przebywają w celach wypoczynkowych, zawodowych lub innych nie dłużej niż rok bez przerwy poza swoim codziennym otoczeniem, z wyłączeniem wyjazdów, w których głównym celem jest aktywność zarobkowa.

Jako, że należy ona do sektora usług jest ona uzależniona od sytuacji gospodarczej w tym m.in. od inflacji.

Według definicji W. Hunzikera i K. Krapfa popyt turystyczny to suma, dóbr i usług turystycznych, które turyści mogą nabyć przy określonym poziomie cen. Według S. Wodejko jest to „wielkość zapotrzebowania na produkt turystyczny przy danej cenie i w danym okresie”. Pojawia się tu pojęcie popytu potencjalnego który może być zaspokojony gdy dochody odzwierciadlające się w sile nabywczej pieniądza na to pozwalają. W takiej sytuacji przekształca się w on w popyt realny – efektywny. Popyt turystyczny w odróżnieniu od popytu pojmowanego generalnie charakteryzuje się tym, że turysta zgłasza zapotrzebowanie na kompleks usług a jego nabycie uprawnia

go do korzystania z takich dóbr jak: słońce, woda, powietrze, krajobraz, zwiedzanie zabytków, oglądanie dzieł sztuki i tym podobne [Niezgoda i inni 2012].

W związku z wprowadzeniem stanu zagrożenia epidemicznego ograniczono działalność związaną z działalnością noclegów i zakwaterowań, jak i uzdrowisk. Przełożyło się to na drastyczny spadek liczby turystów korzystających z noclegów. Wstępnie w marcu 2019 roku obiektach turystycznych przebywało ok 935 tys., w tym 770 tys. turystów krajowych i 165 tys. zagranicznych. Analogicznie rok później odnotowano 65% spadek. Spadek liczby turystów w obiektach noclegowych przekraczający średnią dla kraju odnotowano w 6 województwach: lubelskim, łódzkim, małopolskim, mazowieckim, świętokrzyskim i warmińsko-mazurskim (rys.1). Najniższe spadki (ok.60%) wystąpiły w województwach podkarpackim i śląskim. Turystów krajowych było mniej o 63%, natomiast turystów zagranicznych o 69% [Cierpiął-Wolan 2020r].



Wykres 1. Turyści korzystający z noclegów według województw w roku 2019 i 2020

Źródło: GUS – Turystyka w Polsce w obliczu pandemii COVID-19. 2020r.

Według raportu „Touropreatorzy” w roku 2020 odnotowano rekordowe spadki przychodów sektora turystycznego (tab.1). W Polsce zakładano, że będzie on najlepszym w historii patrząc pod względem jego rozwoju i rosnącego zainteresowania podróżujących. Pandemia pokrzyżowała plany nie tylko organizatorom, ale i podróżującym. Przedstawione dane potwierdzają liczne wypowiedzi szefów biur podróży. Obroty i liczba klientów spadły o kilkadziesiąt procent.

Tabela 1

Obroty wybranych touroperatorów w Polsce w latach 2019–2020

Lp.	Touroperatorzy	Obroty (mln zł/rok)		
		2020	2019	2020/2019 (%)
1.	Itaka	720,05	3 363,19	-78,6
2.	Rainbow	403,90	1 612,17	-74,95
3.	Coral Travel	168,19	869,17	-80,65
4.	Exim Tours	88,35	280,88	-68,55
5.	Grecos Holidays	88,01	464,85	-81,07
6.	Sun&Fun Holidays	26,64	130,97	-79,66

Źródło: opracowanie własne na podstawie Touroperatorzy raport 2021

Wydatki Polaków na podróże w 2020 r. wyniosły 48,3 mld zł i był to spadek o 39,3 % względem poprzedniego roku. Na tą kwotę złożyły się wyjazdy krajowe z noclegami w wysokości 24,8 mld zł – spadek o 19,6% , wyjazdy zagraniczne z noclegami w wysokości 14,9 mld zł – spadek o 56,5%, wyjazdy zagraniczne jednodniowe w wysokości 8,5 mld zł - spadek o 40,6%. Przeciętne wydatki jednej osoby na krajową podróż trwającą od 2 do 4 dni wyniosły 359 zł – wzrost 2%, a na podróż dłuższą niż 5 dni 1044 zł – wzrost o 3,2%. Na podróż zagraniczną odpowiednio 1575 zł – spadek o 7,8 % i 2626 zł – spadek o 4,1 %. Na jedną podróż poza granice kraju koszt dla jednej osoby stanowił średnio 412 zł – wzrost o 6,2 % [Cierpiał-Wolan 2021].

3. Zróżnicowanie cenowe podróży między 2021 a 2022 rokiem

Ceny podróży w 2022 roku drastycznie rosną i rosnąć będą dopóki kryzys nie będzie zwalniał tempa. Rekordowo duża ilość negatywnych czynników takich jak inflacja, która w marcu wyniosła 10,9 % [<https://pl.tradingeconomics.com/poland/inflation-cpi>], słabnąca wartość złotego, konflikt Rosyjsko-Ukraiński, mniejszy popyt na podróże niż sprzed pandemii, czy rosnące ceny paliw wpłynęły nie tylko na wzrost cen podróży za granicę, ale też i te w kraju.

Ceny paliwa lotniczego w skali roku odnotowały 80% wzrost z 2,43 zł na 4,42zł [Słomski 2022]. Sektor lotniczy, który już jest mocno osłabiony pandemią COVID -19, na skutek konfliktu w na Ukrainie może spotkać się obecnie z jego niedoborem. Część linii lotniczych stosuje hedging paliwa blokując ceny w koncernach na przyszłość. AirFrance-KLM zabezpieczył 72%

zużycia ropy na pierwszy kwartał i 63% na drugi kwartał przy cenie 90 dolarów za baryłkę. Cathay Pacific zabezpieczył całe swoje zużycie w pierwszym kwartale i około połowy spodziewanego zużycia w drugim kwartale. IAG zabezpiecza się przed wzrostem cen także na większą część roku 2022. Pomoże to ochronić te linie lotnicze przez bezpośrednimi skutkami ale tylko w krótkim okresie jeśli niedobory paliwa będą powodować wysokie ceny.

Wojna na Ukrainie niewątpliwie spowoduje, że branża lotnicza znajdzie się w ogniu krytyki. W sytuacji, gdy trasy lotnicze ucierpiały z powodu rosyjskich sankcji, a obecnie ceny ropy naftowej grożą pobiciem rekordów, najbliższe tygodnie wydają się dość burzliwe dla większości przewoźników na całym świecie [Kaźmierczak 2022]. Ceny wycieczek zagranicznych na przetrzeni ostatniego roku mocno poszły w górę. Oferty wyjazdów rezerwowanych teraz na sierpień średnio są droższe o 430 zł. Największe wzrosty odnotowano w Egipcie o 819 zł, Wyspach Kanaryjskich o 562 zł, Turcji o 456 zł, Grecji o 443 zł i Bułgarii o 387 zł [Betlej, Dąbrowski 2022].

Zauważalny był też gwałtowny wzrost cen paliw co ma wpływ na ceny wycieczek po kraju. Początkiem lutego 2022r. za benzynę Pb95 przyszło nam zapłacić średnio 5,20 zł za litr a za diesla 5,36 zł. Po rozpoczęciu konfliktu na Ukrainie ceny drastycznie poszły w górę do odpowiednio 6,70 zł i 8,72 zł. Spowodowane to było obawą społeczeństwa na możliwy brak paliw ze względu na konflikt. Tu podobnie jak przypadku początku pandemii stacje paliw nie były gotowe na tak wielki popyt co skutkowało podwyższaniem cen o nawet kilkadziesiąt groszy dziennie w celu jego stłumienia. Zdążyły się również chwilowe braki na stacjach przy olbrzymich kolejkach, lecz były one na bieżąco uzupełniane a najwięksi dostawcy paliw w Polsce uspokajali że w najbliższym czasie pomimo konfliktu go nie zabraknie [autocentrum.pl/paliwa/ceny-paliw/on okres 2022.01 – 2022.04, autocentrum.pl/paliwa/ceny-paliw/pb okres 2022.01 – 2022.04].

Rosnący popyt na podróże wywołany ograniczonym przemieszczeniem się spowodował większe zainteresowanie turystyką w kraju. W 2021 odnotowano średnio 15 % wzrost liczby rezerwacji noclegów na wakacje względem poprzedniego. Wraz z popytem rosną również ceny co daje szansę na odrobienie strat z lat ubiegłych. Nocleg w górach średnio podróżował o 20% a nad morzem o 29% gdzie nocleg dla jednej osoby kosztuje już 107 zł. Wyjazd rodziny trzyosobowej do Zakopanego będzie kosztował ok 1365 zł a do Gdańska 1665zł [Betlej, Dąbrowski 2022].

4. Badanie pilotażowe na temat wpływu inflacji na zdolność turystyczną

Badanie pilotażowe zostały przeprowadzone w lutym i marcu 2022 roku, za pomocą ankiety, z wykorzystaniem formularza Google. Badaniem objęto 113 osób, z przewagą osób w wieku 16-25, z województwa podkarpackiego. W ankiecie badano wpływu inflacji na popyt turystyczny. Częściowe wyniki omówiono w artykule. Pojęcie i istota inflacji jest dobrze znana grupie 79,6%, nikomu nie jest ona nieznaną (tab. 2).

Tabela 2

Znajomość pojęcia inflacji wśród ankietowanych

Czy znane jest ci pojęcie inflacji ?	Liczba odp.	Udział %
Tak	90	79,6%
Myślę że tak	23	20,4%
Nie	0	0%

Źródło: badania własne

Wraz z rosnącą inflacją blisko połowa badanej grupy (48,6%) pomimo rosnącej inflacji a razem z nią cen paliw, noclegów, wyżywienia itp. podróżuje bez zmian po okresie obostrzeń (tab.3). Jest to charakterystyczne dla klasy średniej i wyższej, które nie utraciły jak się wydaje tej zdolności mimo kryzysu. Ponad połowa osób (51,4%) ograniczyła swoje przemieszczanie się. Nikt z badanych nie podróżuje częściej.

Tabela 3

Wpływ inflacji na częstotliwość podróży ankietowanych

Wraz z rosnącą inflacją podróżujesz:	Liczba odp.	Udział %
Rzadziej	58	51,4%
Bez zmian	55	48,6%
Częściej	0	0%

Źródło: Badania własne

Potrzeba przemieszczania się nie tylko w celu wypoczynkowym i poznawczym, a także kwalifikowanym, zdrowotnym, biznesowym, religijnym, czy naukowym sprawiła, że ponad połowa (57,9%) wydaje coraz więcej pieniędzy (tab.4). Mniejsze grono ankietowanych (28%) wydaje tyle samo pieniędzy a najmniejsze (14%) wydaje mniej niż do tej pory.

Tabela 4

Wpływ inflacji na ilość pieniędzy wydawanych na turystykę przez ankietowanych

Wraz z rosnącą inflacją na turystykę wydajesz:	Liczba odp.	Udział %
Więcej pieniędzy	64	57,9%
Tyle samo pieniędzy	33	28%
Mniej pieniędzy	18	14,1%

Źródło: Badania własne

Wypowiedzi ankietowanych na temat, jak inflacja wpłynęła na ich możliwości realizacji turystyki były zbliżone do siebie. Ankietowani stwierdzili, że zostają zmuszeni ograniczać swoje podróże do tych koniecznych. Środki, które do tej pory wykorzystywali na turystykę obecnie są przeznaczane na potrzeby życia codziennego. Odległe podróże są coraz bardziej poza ich zasięgiem ze względu na wysokie ceny m.in. transportu i noclegów. Poszukują oni oszczędności tam, gdzie zwykle mogli pozwolić sobie na wygodę i dowolność.

5. Podsumowanie

Ostatnie lata upłynęły pod znakiem pandemii i kryzysów gospodarczych. Nawarstwienie się wielu czynników wywołało ekonomiczny wstrząs na całym świecie, którego efekty odczuwamy dziś w postaci m.in. rosnących cen, inflacji, przywracania gospodarek do kondycji sprzed pandemii, nie stabilnością walut i cen surowców. Agresja Rosji wobec Ukrainy dodatkowo mocno utrudniła sytuację powrotu do stanu z przed kryzysu. Obecna sytuacja wymaga opracowania nowych rozwiązań w postaci różnych metod, procedur, przepisów czy przywilejów, by przedsiębiorstwa poradziły sobie w dobie kolejnego kryzysu.

Inflacja w Polsce na przestrzeni omawianego okresu miała tendencję wzrostową i przewiduje się że taka zostanie. W pierwszej kolejności wstrząs inflacyjny wywołała pandemia, kolejnymi były m.in. rosnące ceny surowców, słabnąca wartość waluty, gwałtowne zamrożenie gospodarki, liczne ograniczenia w transporcie i od nie dawna konflikt na Ukrainie.

Jej poziom sprzed pandemii wynosił od 2,5 do 2,9% i był dość stabilny. Początkiem 2020 po rozprzestrzenieniu się wirusa i fali olbrzymiego popytu wzrosła ona do 4,7%. Przez następny okres roku ponownie była stabilna na

poziomie od 2,4 do 3,4%. Dopiero od kwietnia 2021 ponownie przekroczyła wartość 4% i od tamtej pory niemalże proporcjonalnie rośnie z każdym miesiącem a w marcu 2022 roku osiąga rekordowe od dwóch dekad 10,9 % [<https://pl.tradingeconomics.com/poland/inflation-cpi> okres 2019.04 – 2022.04].

Turystyka jak i inne sektory gospodarcze zostały mocno dotknięte przez ten okres. Wszelkie obostrzenia i ograniczenia związane z pandemią, a do tego rosnąca inflacja i konflikt na Ukrainie uniemożliwiły sprawne przemieszczanie się turystów. Wywołało to następstwa w postaci m.in. zmniejszenia się ruchu turystycznego w pierwszym roku pandemii o ok. 60%, licznych strat biur podróży, wzrostu cen wycieczek w kraju i zagranicą w okresie znoszenia obostrzeń. Okres znoszenia obostrzeń mimo wzrostu cen dał nadzieję na przywrócenie ruchu sprzed pandemii w postaci rosnącego zainteresowania turystyką krajową, lecz i on został stłumiony gwałtownym wzrostem cen paliw i przekroczeniem psychologicznej dla Polaków granicy 6 zł za litr benzyny i diesla [autocentrum.pl/paliwa/ceny-paliw/on okres 2022.01 – 2022.04, autocentrum.pl/paliwa/ceny-paliw/pb okres 2022.01 – 2022.04].

Podsumowując można stwierdzić że inflacja negatywnie wpływa na turystykę i jej rozwój. Powodów złej sytuacji w branży turystycznej można także upatrywać w pandemii Covid-19, a w związku z nią licznymi obostrzeniami, zamrożeniem gospodarki, konfliktem na Ukrainie, wahającymi się cenami surowców i niepewną sytuacją gospodarczo-polityczną.

Bibliografia

1. autocentrum.pl/paliwa/ceny-paliw/on okres 2022.01 – 2022.04
2. autocentrum.pl/paliwa/ceny-paliw/pb okres 2022.01 – 2022.04
3. Betlej A., Dąbrowski J. Analiza cen imprez turystycznych raport lato 2022. TRAVEL DATA. Warszawa 2022. s. 6-10. <http://traveldata.pl/analiza-cen-lato.html> - data dostępu 14.04.2022.
4. Borucki B. Inflacja – komu potrzebny jest wzrost ogólnych cen w gospodarce? Warszawa 2021r.
5. Cierpień-Wolan M. Turystyka w Polsce w obliczu pandemii COVID-19 2020r. Główny Urząd Statystyczny. Warszawa 2020. s.1-2.
6. Cierpień-Wolan M., Turystyka w 2020r. Główny Urząd Statystyczny. Warszawa 2021. s.17-19, 74-75.
7. Czernicki Ł., Kukołowicz P., Miniszewski M. Polski Instytut Ekonomiczny – Branża turystyczna w Polsce 2020r. Warszawa 2020. s. 9.
8. German M. Touroperatorzy raport 2021r. Warszawa 2021. s.12 – 17.

9. Grzegorz W. Kołodko, Warszawa 1987r., Polska w świecie Inflacji. s.9-14.

<https://obserwatorlogistyczny.pl/2022/03/09/niedobory-paliwa-i-wysokie-ceny-zagrazaja-branzy-lotniczej/> -data dostępu 14.04.2022

10. <https://pl.tradingeconomics.com/poland/inflation-cpi>, okres 2019.04 – 2022.04

11. <https://pl.wikipedia.org/wiki/Turystyka>

12. Kaźmierczak K. Niedobory paliwa i wysokie ceny zagrażają branży lotniczej. Obserwator Logistyczny. Warszawa 2022r.

13. Kitlas M., Koronawirus zainfekował polski biznes. Nadchodzi fala zwolnień Warszawa 2020r. <https://pracodawcyrp.pl/aktualnoscikoronawirus/koronawirus-zainfekowal-polski-biznes-nadchodzi-fala-zwolnieni-i-nie-jest-to-niestety-primaaprilisowy-zart> -data dostępu 14.04.2022.

14. Kozłowska A., Abramowska J., Gołaszewski M., Solecka K. „I kup jeszcze papier toaletowy”, czyli zachowania konsumentów w obliczu pandemii. Warszawa 2020r., <https://gazeta.sgh.waw.pl/meritum/i-kup-jeszcze-papier-toaletowy-czyli-zachowania-konsumentow-w-obliczu-pandemii> -data dostępu 14.04.2022.

15. Luszniwicz J. Procesy inflacyjne w Polsce w latach 1945-1955. Warszawa 2014r. s.2-9.

16. Łaniewski P., Jak pandemia COVID-19 wpłynie na sprzedaż i dystrybucję? Warszawa 2020r., <https://www.pb.pl/konferencje/sprzedaz/jak-pandemia-covid-19-wplynie-na-sprzedaz-i-dystrybucje-990101>-data dostępu 14.04.2022.

17. Niezgoda A., Kotra K., Ruszkowski J. M. Szczecin, 2012r., Ekonomiczne problemy usług. Popyt turystyczny. Uniwersytet Szczeciński, nr 82, s. 11-25, 81-92.

18. ONZ, Nowy Jork 2020r., Raport: COVID-19 i przekształcanie turystyki <https://www.un.org/oionz/raport:-turystyka-i-covid-19/3373#>

19. Sieroń A. Czy pandemia covid-19 spowoduje zapaść globalnej gospodarki? Wrocław 2020r. <https://uni.wroc.pl/czy-pandemia-covid-19-spowoduje-zapasc-globalnej-gospodarki/> -data dostępu 14.04.2022.

20. Słomski D. Wycieczki zagraniczne w rok zdrożały o kilkaset złotych. Warszawa 2022r., <https://www.money.pl/pieniadze/wycieczki-zagraniczne-w-rok-zdrozaly-o-kilkaset-zloty-eksperci-radza-sie-spieszyc-6748556834188032a.html> -data dostępu 14.04.2022.

POLITICAL FACTORS OF ECONOMIC CHANGES - THE BREAK-UP OF CZECHOSLOVAKIA

Summary

The research background in the article is to check the conditions for running a business and the development of SMEs, which are signs of the country's macroeconomic stability, on the specific example of the Czech Republic and Slovakia. The issue of identifying and removing barriers to the development of companies in the SME segment is a priority in all countries with developed economies and its importance is currently growing. The main purpose of the article is to examine possible differences in the perception of the business environment by entrepreneurs based on the industry in which the company operates. The analysis also includes a view of the state of the national economy in which a comparison is made between the Czech Republic and the Slovak Republic. The presented research allows to identify the problematic aspects of running a business in individual sectors and creating support mechanisms for creation effective structural policy aimed at protecting entrepreneurs and improving the conditions for doing business. Slovak and Czech entrepreneurs from the entire economic sector agreed with the statement that the conditions for running a business need to be improved, which is crucial for the economy of both countries.

Keywords: *economy, gross domestic product, economic transformation, economic growth, decay, business support*

Introduction

Political changes in Europe at the turn of the 1980s and 1990s allowed a large number of countries to depart from the communist model of economic management. The Iron Curtain, which had divided Europe since 1945, has fallen. These extremely important events in the history of the world raised many questions to which it was difficult to find unequivocal answers. Countries such as Poland, Lithuania, Latvia, Estonia, the Czech Republic, Slovakia, Ukraine and Hungary, after the economic transformation, had to take a new policy direction, including economic one, in order to quickly catch up with Western countries. It was not an easy task, because over 40 years of functioning in the Soviet sphere of influence significantly inhibited the growth of these countries. The main assumption of the countries after the political and

economic transformation was joining the European Union, which would significantly contribute to the rapid development of these countries. The article examines the examples of the Czech Republic and Slovakia. These countries, after the collapse of 1993, independently started the process of European integration and the improvement of the condition of their economies. The free market promoted entrepreneurship, which became the foundation of the Czech and Slovak economies after the collapse. The article assesses the economic potential of the business and enterprise environment in various sectors, because the perspective of SMEs in the Czech Republic and Slovakia is extremely important. Immediately after the break-up of Czechoslovakia, the economic indicators of the two emerging states were very different. It is the improvement of business conditions and the development of SMEs that are signs of the country's macroeconomic stability, which was set as a target in the Czech Republic and Slovakia, as strong enterprises are a strong state economy. The issue of identifying and removing barriers to the development of companies from the SME section is a priority for all countries with developed economies, as well as for developing countries. The importance of removing and identifying barriers to development is currently growing, as evidenced by the indicators. The example of the Czech Republic and Slovakia shows that good state governance can significantly raise the economic level of entrepreneurship, something that was unrealistic in 1993 is now becoming a fact. The aim of the article is to present the condition of the Czech and Slovak economies after the break-up of the federation in 1993. The conclusions drawn during the preparation of the study can be used for analysis that may answer the questions which the state coped better with after the break-up of Czechoslovakia. Which economy is developing better and who has benefited from the break-up of the federation, and who has lost?

The break-up of Czechoslovakia - a historical outline

The break-up of Czechoslovakia, in other words, the division of the Czech and Slovak Federal Republic (Czechoslovakia) into two sovereign states: the Czech Republic and the Slovak Republic [Ukielski 2007, p. 42]. The disintegration took place on December 31, 1992. January 1, 1993 was the first day of the existence of new, independent states in Central Europe. Constitutional Act No. 556/1990, which amended Constitutional Act No. 143/1968 on the Czechoslovak Federation, left the federation only with the following powers: security policy, diplomacy, taxes, army, railroad and post office. V. Klaus and V. Mečiar are believed to be the authors of the decision to partition Czechoslovakia. Klaus claimed that they had read the public

1 Ústavní zákon č. 556/1990 Sb., Kterým se mění ústavní zákon č. 143/1968 Sb., About the československé federaci

sentiment in the Czech Republic that supported the separation of Slovakia from the federation, but former dissident and first Czech Foreign Minister J. Dienstbier said that the immediate cause of the disintegration of the state was the great personal ambitions of both Klaus and Mečiar, who they did not want to share power in the state, they preferred to be the leaders of their smaller countries and conducted negotiations so that they ended with the separation of Czechoslovakia. This shows how sympathetic the Czech and Slovak elites were, their actions led the federation in only one direction - towards the disintegration of the state. On July 17, 1992, the Slovak National Council agreed to the Declaration of the Slovak National Council on the sovereignty of the Slovak Republic. The split took place against a large part of public opinion, which, due to possible negative effects, mostly did not support the partition of Czechoslovakia [Horáková, 2008]. Until today, experts and observers have been asking the question why the decision, so important for the fate of Czechoslovakia, did not organize a nationwide referendum. Velvet divorce became a fact on January 1, 1993. On that day, Europe gained two new states - the Czech Republic and the Slovak Republic.

The condition of Czech and Slovak economies after the break-up of the federation in 1993

The example of the Czech Republic and Slovakia is extremely interesting from an economic point of view. The higher rate of economic growth in Slovakia is explained by the change in the socio-economic model during the period of Dziurinda's economic reforms (towards the neoliberal model) that followed the reign of Meciar [Miklos, 2010]. In the Czech Republic, on the other hand, the direction was reversed - the transition from Klaus's liberal vision (the Czech version of democratic capitalism with predominance of free-market features) to containing elements of the welfare state and propensity to regulate according to the socio-economic pattern prevailing in continental Europe [Dyba, 2010]. Such comparisons between other countries - both highly developed and developing - without referring to the market economy / capitalism models known from studies are also found in the literature. They emphasize that institutional factors contributed to the diversified pace of economic growth. One can risk a statement that economic liberalism and economic freedom is a much more profitable economic system than elements of the welfare and social state.

The topic of identifying and removing barriers to the development of enterprises in the SME segment is the number one priority not only in the Czech Republic and Slovakia, but in all European countries, the goal is to have a developed market economy. In many studies, the external barriers to the

development of SMEs are referred to as a standard because it also results from the essence of small and medium-sized enterprises. Currently, many companies are feeling the impact of the economic and financial crisis caused by the COVID-19 pandemic, which is reflected in the values of the macroeconomic development indicators of the Czech Republic and Slovakia. Despite the fact that the number of SMEs is growing rapidly [Remeikiene et al., 2018], there is a clear need to identify the broader aspects of business development in relation to available regional and national resources and potential. The literature gives many examples where the Czech and Slovak economies coped quite well with the crisis of 2008 and 2020. In order to save enterprises, the activities require an analysis of the multidimensional sector within the regional analytical framework that would remove the generalization effect of macroeconomic and microeconomic research, which at a later stage would allow attention to revealing causal relationships in the study of the conditions for the development of the business environment, which could significantly affect the economic condition two countries. It has been known for a long time that the driving force of the economy is the SME sector, which constitute the vast majority of enterprises in the Czech Republic and Slovakia [Remeikiene et al., 2018]

Research methods and results

The results of this survey conducted in the Czech Republic and Slovakia show significant heterogeneity in the perception of the quality of business and the business environment. Its purpose was to examine in detail the sectoral aspects of differences in the perception of the quality of the business environment by entrepreneurs from the SME sector. The number of enterprises in the research sample was evenly distributed in both countries in which they operate. This result refutes the myth that there are much fewer companies in Slovakia than in the case of its older brother - in the Czech Republic. The average responses to individual regions in both countries were quite similar. The research sample consisted mainly of micro-enterprises, with a smaller number of small and a few medium-sized enterprises, which to a small extent illustrated the condition of the economies of the countries that were united by the federation 30 years ago.

The results of the correspondence and comparative analysis indicate a significant sectoral heterogeneity in the perception and assessment of the quality of the business environment, despite the fact that the capacity / inertia of correspondence analyzes is quite large. The research shows the attitude towards running a business, which may include, for example, the profitability of running a business. In correspondence analyzes, the total inertia in the

responses of Czech entrepreneurs is 92.5%, 93.8%, 74.9% and 85.2%. In the case of Slovak entrepreneurs, the total inertia was 77.3%, 70.9%, 74.5% and 85.9% [Havlat et al., 2018]. All over the world, Slovak entrepreneurs are more skeptical about entrepreneurship than Czech entrepreneurs. What it comes from? Negative views of entrepreneurs refer to the need to perform detailed, structured analyzes and to consistently study the reasons for which there are such differences in the perception of the conditions for starting a business, running a business, entrepreneurial risks, etc. Many international scientific studies point to the advantages of other factors that should: and explored for their causal effects and interdependencies. This provides a sufficient analytical platform necessary for the development of strategic documents as well as concepts for regional strategic innovations, plans and comparative analyzes of national and international benchmarks that benefit entrepreneurs in the long term. From the macroeconomic point of view, it is a continuous dynamic process, because the Czech Republic and Slovakia, almost throughout the period of state sovereignty and independence, must continue to actively support small and medium-sized enterprises, and thus constantly stimulate economic growth, increase innovation potential and create an active network of international cooperation for example European Union and Visegrad Group.

Conclusions

The current regional disparities and divergences reflect inadequate policies in individual regions and may deepen significantly in the future without an active SME support policy. Improving the business environment and the development of SMEs is a sign of the macroeconomic nature of the country and stability, which means that the future will bring more pressure to change, importantly, changes for the better, which will raise the standard of living of the inhabitants and improve many economic indicators, macroeconomic management tools aimed at more active support and development of SMEs, development of family businesses, increase in local employment, etc. This requires more intensive cooperation between business entities, local municipalities, universities, etc., which could stimulate the launch of joint development projects and increase the inflow of international investments. The limitations of the study are that the sample was not sufficiently presented and discussed. Moreover, the sectors in which companies operate were not evenly represented. In some cases of correspondence analysis, the condition for the existence of a significant relationship between two nominal variables was not met, hence the results are inconclusive. With each subsequent survey of the SME sector, the results are more credible, which clearly allows the analysis and implementation of modern solutions, which are

mainly aimed at improving the operation of Czech and Slovak enterprises. Areas for future research are to expand the data sample to lead to more robust conclusions. In addition, expanding research into Poland, Hungary and other European countries would provide a more comprehensive view of the business environment in Central Europe [Belas et al., 2020].

References

Belas, J., Gavurova, B., Cepel, M., & Kubak, M. (2020). Evaluation of economic potential of business environment development by comparing sector differences: perspective of SMEs in Czech Republic and Slovakia. *Oeconomia Copernicana*, 11(1), 135–159. doi: 10.24136/oc.2020.006

Blajer-Gołębowska, A., Wach, D., & Kos, M. (2018). Financial risk information avoidance. *Economic Research-Ekonomska Istraživanja*, 31(1). doi: 10.1080/1331677X.2018.1439396.

Cepel, M., Stasiukynas, A., Kotaskova, A., & Dvorsky, J. (2018). Business environment quality index in the SME segment. *Journal of Competitiveness*, 10(1). doi: 10.7441/joc.2018.02.02.

Dallago, B. (2014). The role of universities in local development. *Corvinus Journal of Sociology and Social Policy*, 5. doi: 10.14267/cjssp.2014.01.02.

Dyba K., 2010, Czeski model społeczno-gospodarczy i jego ewolucja od początku transformacji do roku 2007,

Eggers, F., Kraus, S., Hughes, M., Laraway, S., & Snycerski, S. (2013). Implications of customer and entrepreneurial orientations for SME growth. *Management Decision*, 5. doi: 10.1108/00251741311309643.

Fairlie, R. W., & Holleran, W. (2012). Entrepreneurship training, risk aversion and other personality traits: evidence from a random experiment. *Journal of Economic Psychology*, 33(2). doi: 10.1016/j.joep.2011.02.001.

Fredriksson, A., & Moro, A. (2014). Bank–SMEs relationships and banks' riskadjusted profitability. *Journal of Banking & Finance*, 41. doi: 10.1016/j.jbankfin.2013.12.026. *Oeconomia Copernicana*, 11(1), 135–159/152

Gavurova, B., Huculova, E., Kubak, M., & Cepel, M. (2017). The state of student's financial literacy in selected Slovak universities and its relationship with active pension savings. *Economics & Sociology*, 10(3). doi: 10.14254/2071-789x.2017/10-3/15.

Gavurova, B., Vagasova, T., & Kovac, V. (2016). Competitiveness assessment of Slovak Republic regions. In J. Krajicek, J. Nesleha & K. Urbanovsky. In *European financial system 2016: proceedings of the 13th international scientific conference*. Brno: Masaryk University.

Ghulam, Y. (2019). SME's credit conditions during the financial crisis in Europe. *Prague Economic Papers*, 28(1). doi: 10.18267/j.pep.672.

Gluchman, V., & Gluchmanová, M. (2018). Students' views on ethical issues in Slovak education. *Journal of Educational Sciences and Psychology*, 8(1).

Havlat M., Havrlant D., Kuenzel R., Monks A. (2018). *Economic Convergence in the Czech Republic and Slovakia*: Luxembourg: Publications Office of the European Union, 2018, ISBN 978-92-79-77363-1 ISSN 2443-8030 doi:10.2765/988425 KC-BE-18-002-EN-N

Horáková P., 2008, People from both sides of Czech-Slovak border celebrated New Year's Eve on Velká Javořina, *Radio Praha*, 1 stycznia 2008 [dostęp 2015-08-15] [access 2022-03-27]

Miklos I., 2010, Słowacja: historia reform, [w:] *Wzrost gospodarczy czy bezpieczeństwo socjalne?* Bieńkowski W., Radło M.J. (red.), Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.

Remeikiene, R., Rozsa, Z., Ligita, G., & Penčík, J. (2018). Assessment of the impact of the international trade in agricultural products on the EU economic growth. *E&M Economics and Management*, 21. doi: 10.15240/tul/001/2018-4-003

Ukielski P., 2007, *Aksamitny rozwód. Rola elit politycznych w procesie podziału Czechosłowacji*. Instytut Jagielloński, 2007. ISBN 83-60559-02-3.

Ústavní zákon č. 556/1990 Sb., Kterým se mění ústavní zákon č. 143/1968 Sb., *About the československé federaci*

Substantive supervisor: Patrycja Żegleń, PhD Institute of Economics and Finance, University of Rzeszów (Poland)

***Anna Romańska
Karpacka Państwowa Uczelnia w Krośnie
Studenckie Koło Naukowe Towaroznawców (Polska)***

ZAKŁADANIE DZIAŁALNOŚCI GOSPODARCZEJ W POLSCE PRZEZ OBYWATELI UKRAINY.

Streszczenie

Wybuch wojny w Ukrainie 24 lutego 2022 r. spowodował napływ dużej liczby uchodźców do naszego kraju. Obywatele Ukrainy przyjeżdżający do Polski będą najpierw poszukiwać bezpieczeństwa i ochrony przed wojną. Czynnikiem pomagającym uchodźcom jest bliskość kulturowa i językowa, jaka

łączy ich z naszym krajem. Z kolei Obywatele Ukraińscy będą chcieli zdobyć środki finansowe konieczne dla zaspokojenia życiowych potrzeb, będą więc aktywni na rynku pracy. Wielu z Nich jako sposób na zdobycie pieniędzy wybierze prowadzenie własnej działalności gospodarczej.

Celem teoretyczno-poznawczym artykułu jest przedstawienie zagadnień związanych z prowadzeniem działalności gospodarczej przez uchodźców z Ukrainy w Polsce. Celem praktyczno-wdrożeniowym jest wskazanie czynników, sposobów działania zgodnie z obowiązującymi przepisami prawa w odniesieniu do prowadzenia działalności gospodarczej w formie osoby fizycznej przez uchodźców. Podczas prac nad artykułem autor korzystał z czasopism Biuletyn informacyjny dla służb ekonomiczno - finansowych oraz obowiązujących aktów prawnych. Artykuł należy do kategorii przeglądu literatury.

***Słowa kluczowe:** prawo, uchodźca, cudzoziemiec, zatrudnienie, działalność gospodarcza, osoba fizyczna.*

Wprowadzenie

W prawie międzynarodowym pojęcie uchodźcy definiowane jest przez Konwencję Dotyczącą Statusu Uchodźców z 1951r. zmienioną następnie Protokołem nowojorskim z 1967 roku. Dokumenty te definiują, iż uchodźcą jest osoba, która przebywa poza krajem swego pochodzenia i posiada uzasadnioną obawę przed prześladowaniem w tym kraju ze względu na rasę, religię, narodowość, poglądy polityczne lub przynależność do określonej grupy społecznej. Najważniejszą zasadą tej ochrony jest zasada niezawracania, czyli tzw. Zasada non-refoulement wyrażona w art. 33 Konwencji: „Żadne Umawiające się Państwo nie wydadli lub nie zawróci w żaden sposób uchodźcy do granicy terytoriów, gdzie jego życiu lub wolności zagrażałoby niebezpieczeństwo ze względu na jego rasę, religię, obywatelstwo, przynależność do określonej grupy społecznej lub przekonania polityczne.”

W Polsce pobyt uchodźców z Ukrainy reguluje specustawa Ukraina czyli Ustawa z dnia 12 marca 2022 r. o pomocy obywatelom Ukrainy w związku z konfliktem zbrojnym na terytorium tego państwa, została opublikowana w Dzienniku Ustaw Dz. U. z 2022 r. Umożliwia ona uciekinierom korzystanie w naszym kraju ze zharmonizowanych praw w całej UE - pobytu, zakwaterowania, pomocy medycznej oraz dostępu do rynku pracy i edukacji.

Zdecydowana większość uchodźców z Ukrainy, którzy dotarli do Polski, może już korzystać z uprawnień i ułatwień przewidzianych w ustawie o pomocy obywatelom Ukrainy w związku z konfliktem zbrojnym na terytorium tego państwa. Nowe przepisy w ekspresowym tempie zostały przyjęte przez

rząd, parlament i podpisane przez prezydenta oraz znalazły się w Dzienniku Ustaw i weszły już w życie z mocą od 24.02.2022 r. Wszystkie przywileje zostały przyznane większości Ukraińcom, ale nie wszystkim. Pomimo poprawek zgłaszanych przez opozycję specustawa została skierowana wyłącznie do osób, które po 24 lutego 2022r. bezpośrednio przekroczyły granicę polsko-ukraińską. Przepisy przewidują zarówno automatyczną legalizację pobytu, jak i pracy Ukraińców w Polsce, a także prawo do świadczeń: jednorazowej zapomogi w wysokości 300 zł na każdego uchodźcę, prawo do 500+ na każde dziecko, a dla Polaków, którzy zdecydowali się przyjąć takie osoby pod swój dach, 40 zł dziennie refundacji kosztów utrzymania każdego uchodźcy.

Uchodźcy mogą pracować w Polsce bez zezwolenia na pracę. Muszą w tym celu dokonać rejestracji w urzędzie pracy. Obywatele Ukrainy, którzy legalnie przebywają w Polsce, będą mogli prowadzić działalność gospodarczą na terytorium naszego kraju na takich samych zasadach jak obywatele polscy. Specustawa zawiera specjalną regulację prawną, która określa zasady podejmowania i wykonywania działalności gospodarczej przez obywateli Ukrainy, którzy przebywają legalnie na terytorium Polski:

1. Obywatele Ukrainy, których pobyt na terytorium Rzeczypospolitej Polskiej uznaje się za legalny na podstawie niniejszej ustawy lub ustawy z dnia 12 grudnia 2013 r. o cudzoziemcach (Dz. U. z 2021 r. poz. 2354 oraz z 2022 r. poz. 91 i 583), mogą podejmować i wykonywać działalność gospodarczą na terytorium Rzeczypospolitej Polskiej na takich samych zasadach jak obywatele polscy, z zastrzeżeniem ust. 2.

2. Uprawnienie, o którym mowa w ust. 1, przysługuje pod warunkiem uzyskania przez obywatela Ukrainy numeru PESEL.

Cudzoziemcy, którzy nie są obywatelami państwa członkowskiego Unii Europejskiej, państwa Europejskiego Porozumienia o Wolnym Handlu, Stanów Zjednoczonych Ameryki, Szwajcarii lub nie spełniają warunków wymienionych w ustawie, nie mogą założyć w Polsce jednoosobowej działalności gospodarczej. Dla takich osób, ustawodawca przewidział jedynie ograniczony zakres prowadzenia działalności gospodarczej, tj.

- spółki komandytowej,
- spółki komandytowo-akcyjnej,
- spółki z ograniczoną odpowiedzialnością,
- spółki akcyjnej.

Cudzoziemiec, który chce prowadzić jedną z wyżej wymienionych czterech form działalności nie musi posiadać prawa do pobytu w Polsce. Prowadzenie działalności gospodarczej w formie spółki kapitałowej jest jednak bardzo kosztowne. Rejestracja firmy odbywa się w Krajowym Rejestrze

Sądowym, forma prawna wymaga prowadzenia pełnej księgowości, ponadto w spółkach kapitałowych mamy do czynienia z podwójnym opodatkowaniem. Podatek jest naliczany od dochodu spółki oraz dywidend wypłacanych wspólnikom. Dochód jest opodatkowany podatkiem dochodowym od osób prawnych CIT w wysokości 19%. Możliwość skorzystania z obniżonej 9% stawki przewidziana jest dla spółek, których osiągnęte przychody od 2021r. nie przekroczą 2000000 euro. Zysk wypłacany wspólnikom, czyli dywidenda to obowiązek zapłaty zryczałtowanego podatku dochodowego od osób fizycznych w wysokości 19%. Akcjonariusze, wspólnicy spółki z o.o. nie muszą opłacać składek ZUS. Wyjątek stanowi prowadzenie działalności gospodarczej w formie jednoosobowej spółki z o.o.

Prowadzenie działalności w każdej w wyżej wymienionych form wiąże się z dużymi kosztami, koniecznością posiadania kapitału założycielskiego, wysokimi kosztami księgowości, obsługi prawnej. Dlatego atrakcyjną formą prowadzenia działalności gospodarczej dla cudzoziemców jest prowadzenie firmy jako osoba fizyczna. Pomimo ciągle zmieniającego się otoczenia prawno-podatkowego, jest wciąż najchętniej wybieranym sposobem na stworzenie własnego przedsiębiorstwa w Polsce. Jest to najprostsza i najmniej skomplikowana forma prowadzenia własnej firmy.

Uchodźcy z Ukrainy posiadają takie prawo, a procedura uzyskania wpisu do Centralnej Ewidencji i Informacji o Działalności Gospodarczej jest bezpłatna i mało skomplikowana. Przedsiębiorcy prowadzący swoje firmy jako osoby fizyczne mogą również korzystać z uproszczonych form księgowości.

Prowadzenie działalności gospodarczej, podejmowanie, zakończenie prowadzenia działalności gospodarczej w formie osoby fizycznej lub spółki cywilnej osób fizycznych reguluje Ustawa z dnia 2 lipca 2004 r. o swobodzie działalności gospodarczej. „Działalnością gospodarczą jest zarobkowa działalność wytwórcza, budowlana, handlowa, usługowa oraz poszukiwanie, rozpoznawanie i wydobywanie kopalin ze złóż, a także działalność zawodowa, wykonywana w sposób zorganizowany i ciągły”.

Przechodząc na grunt praktyczny, aby rozpocząć prowadzenie jednoosobowej działalności gospodarczej w pierwszej kolejności należy wypełnić i złożyć wniosek – CEIDG-1 o wpis do Centralnej Ewidencji i Informacji o Działalności Gospodarczej. Wniosek składany jest za pośrednictwem formularza elektronicznego dostępnego na stronie internetowej [10] lub w postaci papierowej do wybranego urzędu gminy. Złożenie wniosku o wpis jest bezpłatne i wiąże się automatycznie z rejestracją przedsiębiorcy jako płatnika składek w Zakładzie Ubezpieczeń Społecznych oraz jako podatnika w Urzędzie Skarbowym. Również w zakresie numerów NIP oraz REGON, złożenie wniosku o wpis do rejestru CEIDG powoduje, iż numery te

zostają nadane z urzędu i nie trzeba wnosić odrębnych wniosków o ich przyznanie. Zgłoszenia do ubezpieczenia dokonuje się na formularzu ZUS ZUA lub jeżeli ma prawo do ulgi na start, to na formularzu ZUS ZZA. Druki są dostępne na stronie internetowej [11]

Osoby, które nie posiadają polskiego numeru PESEL, nie mogą złożyć wniosku o wpis do CEIDG przez formularz elektroniczny, gdyż do jego wypełnienia wymagane jest posiadanie Profilu Zaufanego, który wymaga podania nr PESEL. Rozwiązaniem tego problemu dla cudzoziemców mających status uchodźcy albo posiadających zezwolenie na pobyt stały jest złożenie wniosku o meldunek, dzięki czemu nadany im zostanie również numer PESEL. Wniosek meldunkowy składa się w urzędzie gminie, na terenie zamieszkania osoby.

Co istotne, art. 2ustawy z 12 marca 2022 r. o pomocy obywatelom Ukrainy w związku z konfliktem zbrojnym na terytorium tego państwa (Dz. U. z 2022 r. ww. ustawy wskazuje, że obywatele Ukrainy, którzy na skutek rosyjskiej agresji opuścili swoją ojczyznę i zadeklarowali zamiar pozostania na terytorium naszego kraju będą mogli legalnie przebywać w Polsce przez okres 18 miesięcy. Dzięki takim zmianom, każdy obywatel Ukrainy, który przybył w okresie od 24 lutego do Polski bezpośrednio z Ukrainy w związku z działaniami wojennymi, będzie mógł złożyć wniosek do dowolnego urzędu gminy celem uzyskania numeru PESEL, co istotnie ułatwi i przyspieszy cały proces założenia działalności gospodarczej. W przypadku gdy pobyt obywatela Ukrainy na terytorium Polski przestanie być legalny, prowadzone przez niego przedsiębiorstwo będzie podlegało wykreśleniu z CEIDG.

Przy wypełnieniu formularza CEIDG-1 w zakresie wpisu do rejestru należy zwrócić szczególną uwagę na sekcję dotyczącą danych wnioskodawcy. Jest to istotne, gdyż cudzoziemiec nieposiadający nadanego numeru PESEL składając wniosek w formie papierowej w urzędzie gminy obywatel Ukrainy będzie musiał potwierdzić swoją tożsamość i obywatelstwo przed urzędnikiem. Dla obcokrajowców z nadanym numerem PESEL, składających wniosek za pośrednictwem formularza elektronicznego, potwierdzenie tożsamości odbywa się poprzez dołączenie skanu dokumentu potwierdzającego status cudzoziemca.

Osoby fizyczne prowadzące działalność gospodarczą w Polsce, muszą dokonać klasyfikacji tej działalności według PKD oraz wybrać formę opodatkowania podatkiem dochodowym. Formę tę mogą wskazać już w wniosku do CEiDG albo powiadomić urząd skarbowy na piśmie oświadczenia o wyborze tego sposobu opodatkowania do 20. dnia miesiąca następującego po miesiącu, w którym został osiągnięty pierwszy przychód z tego tytułu w roku podatkowym, albo do końca roku podatkowego, jeżeli pierwszy taki przychód

został osiągnięty w grudniu tego roku podatkowego. Podstawową formą opodatkowania przez osoby fizyczne dochodu z prowadzonej działalności gospodarczej jest opodatkowanie na zasadach ogólnych wg skali podatkowej. Skala podatkowa według przepisów o Polskim Ładzie 1.0 opisana została w Tabeli 1. Natomiast Skala podatkowa według przepisów o Polskim Ładzie 2.0 opisana została w Tabeli 2.

Tabela 1

Skala podatkowa według przepisów o Polskim Ładzie 1.0

Podstawa obliczenia podatku w złotych		Podatek wynosi
Ponad	Do	
-	120 000	17% minus kwota zmniejszająca podatek 5100 zł
120 000	-	15 300 zł + 32% nadwyżki ponad 120 000 zł

Źródło: [2]

Polski Ład 1.0. wprowadził poniższą skalę podatkową:

1. wolna od podatku to 30 000 zł,
2. zmniejszająca podatek to 5100 zł ($30\,000\text{ zł} \times 17\% = 5100\text{ zł}$).

Miesięcznie jest to 425 zł.

W związku z planowanymi zmianami w ustawach podatkowych, jakie są planowane od 1 lipca 2022 r. zmieni się skala podatkowa. Projekt ustawy przewiduje obniżenie stawki podatku PIT z 17 proc. do 12 proc. od 1 stycznia 2022 r.

Tabela 2

Skala podatkowa według przepisów o Polskim Ładzie 2.0

Podstawa obliczenia podatku w złotych		Podatek wynosi
Ponad	Do	
-	120 000	12% minus kwota zmniejszająca podatek 3 600 zł
120 000	-	10 800 zł + 32% nadwyżki ponad 120 000 zł

Źródło: [2]

Kwota wolna to 30 000 zł (bez zmian). Nowością jest stawka 12%. Powoduje ona, że kwota zmniejszająca zaliczki na podatek, to 300 zł ($1/12$ z

kwoty zmniejszającej podatek 3 600 zł = 300 zł). Kwota ta będzie prawdopodobnie stosowana od dochodów za lipiec 2022 r. Przy tym art. 9 projektu nowelizacji stanowi: "art. 27 ust. 1 Ustawa o podatku dochodowym od osób fizycznych w brzmieniu nadanym ustawą nowelizującą, stosuje się do dochodów (przychodów) uzyskanych od dnia 1 stycznia 2022 r."

Czas na wybór bądź zmianę formy opodatkowania podatnicy, co do zasady, mają do 20. dnia miesiąca następującego po miesiącu, w którym został osiągnięty pierwszy przychód w roku podatkowym.

Jak wynika z art. 9a ust. 2 ustawy o PIT, podatnicy mogą wybrać sposób opodatkowania dochodów z pozarolniczej działalności gospodarczej na zasadach określonych w art. 30c - podatek liniowy. W tym przypadku są obowiązani do złożenia właściwemu naczelnikowi urzędu skarbowego sporządzonego na piśmie oświadczenia o wyborze tego sposobu opodatkowania do 20. dnia miesiąca następującego po miesiącu, w którym został osiągnięty pierwszy przychód z tego tytułu w roku podatkowym, albo do końca roku podatkowego, jeżeli pierwszy taki przychód został osiągnięty w grudniu tego roku podatkowego. Wybierając tę formę opodatkowania, podatnicy płacą podatek dochodowy od swoich dochodów niezależnie od wysokości dochodów według stawki procentowej wynoszącej 19%.

Podatnicy, którzy mogą opodatkować swoje dochody zryczałtowanym podatkiem dochodowym płacą taki podatek od przychodów według stawek procentowych na podstawie ustawy z dnia 20.11.1998 o zryczałtowanym podatku od niektórych przychodów osiąganych przez osoby fizyczne. Ponadto podatnicy mogą zgłosić się bądź są obowiązani do zgłoszenia do podatku VAT.

Podczas rozważań nad prawem do prowadzenia działalności gospodarczej przez uchodźców, obywateli ukraińskich w Polsce należy zauważyć, że mogą oni korzystać z uprawnień i ułatwień przewidzianych w ustawie o pomocy obywatelom Ukrainy w związku z konfliktem zbrojnym na terytorium tego państwa. Jedną z takich możliwości, która była treścią niniejszego artykułu jest możliwość prowadzenia działalności gospodarczej w formie osoby fizycznej.

Prawo do prowadzenia działalności gospodarczej przez obywateli Ukrainy zostało ustanowione na takich samych warunkach jak dla Polaków. Dopóki posiadają oni status uchodźcy mogą prowadzić działalność gospodarczą w formie osoby fizycznej korzystając z uproszczonych form księgowości oraz z preferencji w opłacaniu składek ZUS. Omówienie i analiza opodatkowania dochodów z prowadzonej działalności gospodarczej oraz ubezpieczenia społeczne z tytułu prowadzenia działalności gospodarczej zostały jedynie zasygnalizowane, zagadnienia te mogą być tematem rozważań następnego artykułu.

Bibliografia

1. Biuletyn informacyjny dla służb ekonomiczno – finansowych. Rok 2022, wydawnictwo GOFIN
2. Serwis podatkowy dla służb ekonomiczno – finansowych. Rok 2022, wydawnictwo GOFIN
3. Wskaźniki ekonomiczno – finansowe. Rok 2022. Wydawnictwo GOFIN
4. Dziennik ustaw
5. Ustawa o swobodzie działalności gospodarczej
6. Strona informacyjna INFOR. <https://www.infor.pl/>
7. Ustawa o podatku dochodowym od osób fizycznych
8. <https://prod.ceidg.gov.pl/ceidg.cms.engine>
9. <https://www.zus.pl/wzory-formularzy/firmy/dokumenty-zgloszeniowe-i-rozliczeniowe/-/publisher/details/1/formularz-zus-zua/76008>

Opiekun naukowy dr inż. Damian Dubis

W. Skuza
Institute of Economics and Finance
University of Rzeszów (Poland)

THE DIRECTIONS OF THE SOCIO-ECONOMIC DEVELOPMENT BETWEEN POLAND AND UKRAINE

Sammary

The paper presents Polish and Ukrainian socio-economic cooperation that has been continued since 1990s. It deals with concepts of economic transformation in both countries that has had an influence on further development between the Eastern and Central Europe and tries to evaluate its current efficiency.

The methods of desk research analysis from the literature of the subject and data statistics were used in this paper. In order to check out the hypothesis that Polish-Ukrainian cooperation is following the right way despite risk, the authour has analysed the situation, mainly from the perspective of recent years. The results showed a great importance of common participation on markets between both countries at different levels of macroeconomic development. Mutual undertakings and economic policy allow to reduce barriers and ensure

sustainable growth in time. Opportunities and barriers are described briefly to illustrate the main trends. However, because of ongoing Russian invasion of Ukraine since February 2022, the cooperation is very difficult to be continued and some considerations have to be changed.

Key words: *Poland, Ukraine, cooperation, economy, development, market*

Introduction

The geographical location of Poland and Ukraine with the border of 535 kilometers becomes a key factor in international relations. That is why, after Ukraine achieved independence from the Union of Soviet Socialist Republics (USSR) in 1991 and Poland was working on transformation of the economy and politics, it became a chance for a cross-border cooperation. The appearance of the new country on the south-eastern border of Poland, during geopolitical changes in Europe in 1990s, it was a bilateral challenge to build appropriate relationships. As we may know, cross-border cooperation is the way to provide sustainable economic development, increase prosperity between two countries and create political conditions (Khmeleva et al., 2022).

It is also the second biggest border with the European Union for Ukraine, after Romania. Paying attention to this fact, Poland could play an indirect role in trade between Ukraine and The European Union. Established "*The European Union–Ukraine Association Agreement*" and later free trade area between the EU and Ukraine, called "*Deep and Comprehensive Free Trade Area*" (DCFTA) intensify Polish effort as a close country to provide common safety, energetic independence or infrastructure development (Drabczuk, 2021). The another integration with "*Cross-border Cooperation Programme Poland-Belarus-Ukraine*" has worked for development processes in the borderland of Poland, Belarus and Ukraine by co-financing diverse projects since 2004 through a few editions (pbu2020.eu, access: 2022). The opening of Ukrainian economy for different markets allows the country to increase its turnovers and exploit the potential on a larger scale.

Thanks to territorial, ideal and cultural proximity a member of the European Union - Poland and Ukraine create an exceptional partnership despite differences in a level of economic development. We cannot forget that the location of Ukraine in a specific safety area between Russian Federation and Euro-Atlantic countries means that Polish neighbour is vulnerable to military attacks and geopolitical pressures far more (Pietraś et al., 2021). Such conditions do not remain indifferent to the form of socio- economic cooperation. As a well-known example, we could mention a control of the routes of the gas transmission pipeline running through the former Soviet republics by Russia that earlier cut back on common plans for diversification (Kardaś, 2006). Even though, Polish and Ukrainian economic

cooperation has been growing for last years, described factors underline that it is needed to face with plenty of political difficulties. Moreover, ineffectual reforms place entrepreneurs or investors in activities with high risk. That is why, large disparities appear between both countries, if we consider trade, market initiatives and investments.

Table 1

Polish and Ukrainian economy in 2020 (comparison)

	Poland	Ukraine
Population	37.95 mln.	44.13 mln.
Unemployment	3.16 %	9.48 %
GDP	596. 6 bln. USD	135. 5 bln. USD
GDP per capita	15 721 USD	3 725 USD
GDP per capita based on purchasing power parity (PPP)	34 240 USD	13 054. 76 USD
Inflation	3.37 %	2.73%
National debt (% GDP)	57.40 %	60,78 %
HDI (in 2019)	0.880	0.779

Sources: The World Bank, United Nations Development Programme- Human Development Reports, <https://countryeconomy.com/national-debt/poland> (date of access: 01.04.2022), <https://countryeconomy.com/national-debt/ukraine> (date of access: 01.04.2022)

Comparing these two economies one should underline that Polish results of statistical research are much better. As we can see in the table 1, Polish economy seems to be almost four times bigger. In 2020, its GDP was almost 600 billion dollars, while Ukrainian only about 136 billion and Poland made about four times more products and services together. It is worth noting that COVID-19 pandemic led to economic slowdown, what could not reduce the existing differences. However, numbers have shown a positive trend and Poland became the third biggest trading partner after Germany and China (Firma.rp.pl, 2021). If we pay attention to Human Development Index (HDI), the value was 101 more in socio-economic situation in Poland. So, one of the most important challenges for Ukraine is an improvement for living conditions and assurance for sustainable economic growth to integrate more with Poland and other countries. Unfortunately, such efforts have to be postponed due to ongoing Russian invasion of Ukraine and it is known that economic and political strategies will need to be built again.

The background of Polish and Ukrainian cooperation, internal problems and transformation

It is difficult to define the date of beginning of Polish and Ukrainian socio-economic cooperation because the literature mainly discusses political relations during the dissolution of the Soviet Union. Poland was the first state in the world to recognize the independence of Ukraine after the Ukrainian independence referendum on 1st December 1991, which was followed by

support for democratic and capitalist reforms in Ukraine (Szeptycki, 2016). The diplomatic relations were formally established with- *"The treaty between the Republic of Poland and Ukraine on Good Neighbourliness, Friendly Relations and Cooperation"* on 18th May 1992 (Sławiński, 2020).

Despite the neighbourhood and similar problems, Poland and Ukraine had to face up to plenty of internal and external difficulties. The differences between both countries in experiences, political or economic ideologies could have had a negative impact on mutual effort. However, representatives of both authorities have emphasized the importance of trade relations (Drabczuk, 2021). A great chance has been created to complete each other on the market in order to stimulate economic growth since changes in the Eastern Europe.

Moving from a centrally planned economy in countries in the former Eastern Block to free market economy required many reforms to come up against hyperinflation, high unemployment, macroeconomic instability, unprofitable industries and large budget deficit. As we can see in table 2. below, Poland and Ukraine have generally started at a similar level of socio-economic development. Available data statistics seem to be questionable nowadays, but one of them from The World Bank say about GDP per capita at 1378 USD (at current value) in Ukraine in 1992 and 1731 USD (at current value) in Poland in 1990. Whereas, if we pay attention to Ukrainian's Human Development Index for 1991 it is said to be 0,721 and it is a little higher than Polish- 0,716 in the same year (countryeconomy.com, access: 2022). But numerous complications, different strategies and economic policies eventually led to visible contrasts between these both countries.

Table 2

Polish and Ukrainian economy in the 1990s (comparison)

	Poland	Ukraine
Population	38. 144 mln. (1991)	52 mln. (1991)
Unemployment	12.2 % (1991)	5.62 % (1995)
GDP	80. 61 bln. USD (1991)	22. 193 bln. USD (1992)
GDP per capita (current USD)	1 772 USD (1990) 2 235 USD (1991)	1 378 USD (1992)
Inflation	76.77 % (1991)	4 734,91% (1993)
National debt (% GDP)	47.5 % (1995)	28.89% (1997)
HDI	0.716 (1991)	0.721 (1991)
Currency	Złoty PLZ (to 1995)/ Złoty PLN	Karbovanets (to 1996)/ Hryvnia

Sources: World Bank Open Data (Date of access: 21.03.2022), <https://countryeconomy.com/hdi/poland> (date of access; 21.03.2022), <https://countryeconomy.com/hdi/ukraine> (date of access: 21.03.2022), <https://countryeconomy.com/national-debt/poland> (date of access: 21.03.2022), <https://countryeconomy.com/national-debt/ukraine> (date of access: 21.03.2022), GUS (2014).

In Poland, due to inflation of several dozen percent, Balcerowicz suggested a "shock therapy", which was supposed to limit the money supply to the economy, limit an increase in wages and stabilize the currency rate (Kaliński, 2009). All the solutions were accepted and implemented in the program, called "*The Balcerowicz Plan*" in 1990 (Jarmałowicz, Piątek, 2013). The Polish tax system has been reformed, enterprises have been privatised, The Warsaw Stock Exchange was established in 1991 and The Paris Club provided forgiveness for half of Poland's debt (Izbiańska, 2018). Moreover, there was a denomination of the Polish zloty in 1995 in order to replace the old one (PLZ) by the new one (PLN). According to Jarmałowicz and Piątek (2013), even though Poland had to face with transformational recession like all the post-socialist countries, Poland has managed to reach high economic growth in the long term. On the other hand, Kamosiński (2021) draws attention to the transformational recession as a phenomenon that drastically revealed, what organisations stayed unprofitable and could not adapt to free market economy, but also allowed to learn to function under new economic conditions.

Similar to Poland, rapid increase in the money supply in Ukraine, in a period of decline in real output led to high inflation. Moreover, limited access to developed financial markets in the early 1990s and lack of financing domestic debt could not help the economic growth. In response to the hardest hyperinflation in 1992–1994, the main effort of the National Bank of Ukraine was put on monetary stabilization, like reduction of the money supply in mid-1994, issuing government securities or creating the system of interbank settlements and payments (Petryk, 2006). It was effectively achieved in 1996, during which the karbovanets has been replaced with the new currency-hryvnia. Another actions included liberalisation of prices, confined liberalisation of international trade, improvement of the tax system and further privatisation. However, the period of stagnation through the several years allowed to create relationships between authority and oligarchy (Mataczyński, 2014). It has held the growth down and a gap in the level of economic development between Ukraine and Poland has increased. Ukraine also had to face with another financial challenge due to results of Russian crisis of 1998 (Kravchuk, 2002). Working under "Soviet rule" longer than Poland has undercut new opportunities with productivity enhancement. Poland's trade with Russia was 7% in 1992 as opposed to Ukraine, where it was 40% in 1994 (Tilford, 2014). That is why reforming countries need to diversify their trade not to be dependent on situations on one market.

Despite similar problems that both countries had to solve, we could see differences in the level of economic development. High investment and business risk or possibilities that have been unused before have an influence on

decisions on allocation of the capital (Cywiński, Harasym, 2014). On the other hand, Polish- Ukrainian relationships may be an opportunity to learn their lessons from inadequacies or side effects of economic transformation in order to complete knowledge with experiences together for future growth.

The main reasons for economic cooperation with Ukraine

To start a business in a foreign country, legal regulations, administrative issues and stability play the biggest role. As we may know, there could be a greenfield investment to build from scratch or brownfield investment by buying the existing one. Geopolitical factors that have been mentioned briefly before are only some part conditioning the cooperation. Other elements such business environment, market demand, society, economic trends, resources, landform etc. foredooms the size of investments or undertakings.

Polish Direct Investments are mainly encouraged with the absorption capacity of Ukrainian's market, cheaper labor, gained experience or a chance to improve the market position (Kaczmarek, 2017). By diversification of the market a company can maintain turnovers, especially when an enterprise is working in an intense competition on the domestic market. Moreover, considering lack of competition on the foreign market an economic unit strengthens its position. It could be manifested for example by technological advantage. Such action could block potential competitors like small businesses from entering the market, but on the other hand it may stimulate new ideas from other market participants to expand or maintain their operations. In Ukraine, it is needed to find new outlets for Ukrainian production and continuation of high technology production (Pietraś et al., 2021). That fact could also appeal to Poland to become a support to Ukraine to trade with the European market. Finally, it is an opportunity to give mutual benefits.

After meeting the main possibilities to cooperate with Ukraine, entrepreneurs must consider many obstacles, what could turn out to be insuperable. To begin with internal barriers to effective integration, we could recall globalization, where capital is characterised by moving to different places in the world. Insufficient road infrastructure in Ukraine makes life and the economic development hampered, while transport infrastructure in Poland has been very developed in the whole of Eastern Europe (Shkurenko, 2019). It proves that external suppliers are not able to deliver goods or services in shorter time without participation of the internal organization. As Aleksandra Synowiec (2021) notices in her article, infrastructure deterioration in rural areas also increases development disparities. Formation of Ukrainian logistics infrastructure to international standards remains a key issue to satisfy trade needs. Another of the most negative reasons that entrepreneurs are scared to

work in Ukraine is large- scale corruption that increases the cost of doing business. Additionally, corruption-ridden VAT reimbursement for exporters and import certifying systems is considered as higher economic risk (Nowak et al., 2015). According to Corruption Perception Index (transparency.org, access: 2022) the level of corruption was 32 on 100 in 2021. It means that corruption decreased a little compared to the previous year, when the level was 33 on 100. But it still makes Ukraine the second most corrupt country in Europe, after Russia. In turn, the level of corruption in Poland was 56 on 100 in 2021 and 2020. It gives hope that Ukraine decided to fight against corruption in some ways like judicial reform (www.atlanticcouncil.org, 2021). Despite taken steps, Polish businessmen can be still afraid of investing in Ukraine regarding the dominance of bureaucracy and the state’s inability to protect their property rights or difficulties of accounting due to complicated legislation and inefficiency of the courts, while experiencing problems with export refunds or insolvency of the counterparties (Yankiv, 2013). Such caution indicates an underuse of Polish- Ukrainian cooperation possibilities. That could be explained why customarily bigger companies from Poland enter its neighbour’s market.

If realization of any undertaking requires to overcome legal, administrative or logistical obstacles it is needed enough capital, time and will. But in case of removing trade difficulties, more smaller investments would be encouraged to bring mutual profits for future growth.

Analysis of Polish and Ukrainian cooperation

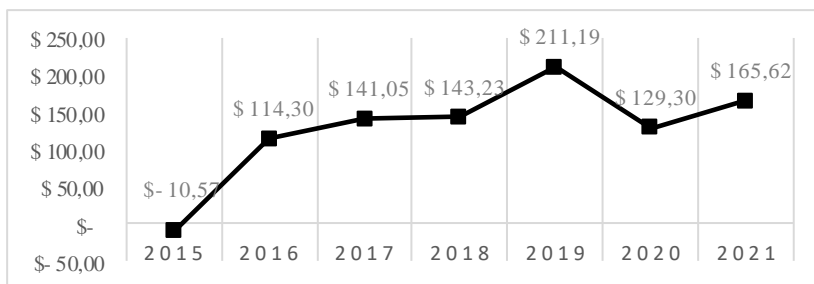


Fig. 1. Total Polish Direct Investments in Ukraine 2015-2021 (in million USD)

Source: Own study based on data of National Bank of Ukraine. <https://bank.gov.ua/en/statistic/sector-external> (date of access: 08.04.2022)

As we can see on Fig. 1, Polish Direct Investments in Ukraine (excluding occupied territories then) had been growing from 2015 to 2019 before COVID- 19 pandemic. The negative value minus 10.57 million dollars in 2015 resulted from liabilities exceeding accounts receivable. In 2021, Polish Direct Investment rose to 165.62 million dollars. However, unstable situation due to Russian invasion of Ukraine in 2022 may strongly discourage foreign investors in both countries. Accurate data about Ukrainian Direct Investments in Poland has not been published in turn and the author has not found it in other sources. However, provided information about Ukrainian equity and investment fund shares in Poland (as some part of Ukrainian Direct Investments), we can see in the table that values has fluctuated with the general tendency of decrease. It dropped off about six times between 2016 and 2017, eventually stopped at just 6 million dollars in 2021. Looking at Poland and Ukraine, we can say that the stronger Polish economy is the larger disparities of FDI flow between both countries.

Table 3

Ukrainian equity and investment fund shares in Poland (in million USD)

2015	50.2
2016	48.7
2017	6.7
2018	6.7
2019	8.1
2020	7.5
2021	6

*Source: Own study based on data of National Bank of Ukraine.
<https://bank.gov.ua/en/statistic/sector-external> (date of access: 08.04.2022)*

According to Department for Trade and International Cooperation (2020), more than thousand Polish enterprises were operating in Ukraine in 2020. The most important belonged to financial and insurance market. If we pay attention to Polish investments in the production sector, it includes: motorization, construction or furniture and clothes manufacturing. The biggest Polish investors are: Cersanit, Canpack, Groclin, Polimex Mostostal, LPP or Barlinek (Pietraś et. al., 2021). According to the author's insights in many sources, the biggest Ukrainian investors in Poland are: Roshen, Nemiroff or Proflight Group. As an example of Polish- Ukrainian joint venture, we could mention "Sniezka-Ukraine LLC" that was established by Ukrainian company "Ascona Ltd" and Polish "Śnieżka" in 1999 (Sniezka, access: 2022). 21 836 companies had Ukrainian shares in Poland in January 2022 (COIG, 2022). Webside "Forsal.pl" (2021) conveys that 680 businesses had Ukrianian owners or co-owners in Poland in 2014 and 16 thousand in 2021. It means that Ukrainian interest in running a business in Poland rose more than 23,5 times.

Table 4

Polish- Ukrainian trade (in billion USD)

Year	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021
Export	5.713	4.207	3.301	3.832	4.779	5.267	5.5788	4.14	4.96
Import	2.219	2.282	1.669	2.023	2.402	3.024	3.0529	3.27	5.22
Turnovers	7.932	6.489	5	5.855	7.192	8.292	8.6317	7.41	10.18
Balance	3.494	1.925	1.602	1.809	2.377	2.442	2.5259	0.87	-0.26

Source: Own study based on State Statistics Service of Ukraine (2022) of Ukraine and PAIH (2020)

The trade has generally been growing for last years. As we can see in the table above, turnovers between Poland and Ukraine decreased in 2014, after the annexation of Crimea by the Russian Federation, which led to economic and political crisis in Europe. Since 2015, the trend had been growing before the COVID-19 pandemic occurred in 2020 and turnovers fell by 14%. In 2021, there was the first time in the history, when turnovers between both countries exceeded 10 billion dollars. Poland became the second trading partner for Ukraine after China. Moreover, it has been the first time since Ukraine had a positive balance, after Poland joined the European Union in 2004 (AgroPolit.com, 2021). Trade turnovers of Poland and Ukraine increased by 37,5% in 2021, while export increased by about 20% and import by almost 60% in comparison with the previous year. Unfortunately, the Russian invasion of Ukraine makes it impossible to continue the growing tendency in 2022. To sum up, the more political stability, human safety and common goals the more effective cooperation between both countries. Continuation of mutual undertakings in the future would allow both countries to increase the development and human prosperity.

Discussion and Conclusions:

As of April 2020, the socio- economic cooperation between Poland and Ukraine is considerably hindered as long as Russian invasion of Ukraine lasts. Paying attention to this fact The Polish Investment and Trade Agency (PAIH, access: 2022) claims that there could be the decrease by 20-30% in production in Ukraine. Nevertheless the socio- economic cooperation between those countries has been growing for recent years. Going beyond the neighbourhood Ukraine became very attractive trade partner for Poland, what is reflected in numbers.

The author of the paper can state that to open domestic market for a different economy, the authorities need to remove infrastructural, administrative or legal barriers that hold the trade down. But despite economic disparities Poland has been taking initiatives to find outlets, move its

production, what could create jobs, finance new ideas and build proper relationships, also as a member of the EU. Moreover, diversification of markets is profitable for both countries, not to be dependent from the conditions of another one. As it has been explained before, existing differences could be used as a chance to complete each other in order to prove even growth. And regarding Polish attitude towards current problems of Ukraine, it is a chance to hold on to socio-economic relationship in the future.

References

1. Cywiński Ł., Harasym R. "Bariery polsko-ukraińskiej współpracy gospodarczej oraz perspektywy płynące z utworzenia strefy wolnego handlu między Unią europejską a Ukrainą". WSiZ Working Paper Series, Rzeszów, 2014, pp. 59,62.
2. Drabczuk M. "Polska – Ukraina. Relacje gospodarcze". Instytut Nauk o Polityce i Administracji UMCS Zespół Europy Wschodniej, Instytut Europy Środkowej, 2021, pp. 3-4. <https://phavi.umcs.pl/at/attachments/2021/1220/132703-mdrabczuk-relacje-gospodarcze.pdf> (date of access: 02.04.2022)
3. GUS (Główny Urząd Statystyczny) "Polska 1989-2014" KOMITET REDAKCYJNY GŁÓWNEGO URZĘDU STATYSTYCZNEGO, Warszawa, May 2014, pp. 14. (available at: https://stat.gov.pl/files/gfx/portalinformacyjny/pl/defaultaktualnosci/5501/13/1/13/oz_polska_1989-2014.pdf).
4. Izbiańska A. "The influence of political and economic transformation in Poland and Ukraine on the use of tariff instruments in trade exchange". Research Papers of Wrocław University of Economics nr 523 , 2018, pp. 152.
5. Jarmołowicz W., Piątek D. "Polska transformacja gospodarcza. przesłanki – przebieg – rezultaty". Red. S. Owsiak, A. Pollok. Polskie Towarzystwo Ekonomiczne, Warszawa, 2013, pp. 77-79, 86.
6. Kaczmarek B. "Foreign direct investment of Polish enterprises in Ukraine – its conditions and structure" University of Zielona Góra, Faculty of Economics and Management, Management, 2017 Vol. 21, No. 2, pp. 114-115, 119. DOI: 10.1515/manment-2017-0008
7. Kaliński J. "Transformacja gospodarki polskiej w latach 1980 – 2004". Szkoła Główna Handlowa w Warszawie, Warszawa, 2009, pp. 36-37.
8. Kamosiński S. „Przedsiębiorcy i przedsiębiorczość a recesja transformacyjna w Polsce po 1989 roku”. OPTIMUM. ECONOMICSTUDIESNR 1 (103) 2021, pp. 65.
9. Kardaś S. "Polityka zagraniczna Federacji Rosyjskiej wobec Turkmenistanu" [The foreign policy of the Russian Federation towards

Turkmenistan] E. Cziomer, M. Czajkowski (red.), *Polityka Federacji Rosyjskiej wobec państw członkowskich WNP*, Kraków, 2006, p. 140.

10. Khmeleva, G.A.; Kurnikova, M.V.; Nedelka, E.; Tóth, B.I. "Determinants of Sustainable Cross-Border Cooperation: A Structural Model for the Hungarian Context Using the PLS-SEM Methodology". *Sustainability* 2022, 14, 893, pp. 2-3.

11. Kravchuk R.S. (2002) "The Ukrainian Economy in the 1990s" *Ukrainian Political Economy*. Palgrave Macmillan, New York, pp. 18-19. https://doi.org/10.1057/9780230107243_2 (date of access: 03.04.2022).

12. Lakomy M. "Polish-Ukrainian Relations, Euromaidan and the Donbass Conflict The Challenges For Warsaw." *Central European Journal of International and Security Studies* (2017, Iss. 2, s. 84- 105), pp. 89-90.

13. Mataczyński T. "Przebieg restrukturyzacji gospodarki Ukrainy w okresie transformacji: przyczyny niepowodzeń". *Studia Ekonomiczne / Uniwersytet Ekonomiczny w Katowicach*, 2014, nr 176, pp. 160-162.

14. Nowak J., Cywiński Ł., Dzyuma-Zaremba U., Harasym R. "Polish FDI in Ukraine: analyzing location factors, investment trends and firm-level activity". *ARGUMENTA OECONOMICA* No 1 (34) 2015 PL ISSN 1233-5835, pp. 203, 206, 209-210.

15. Petryk O. „History of Monetary Development in Ukraine”. *BANK I KREDYT* August 2006, pp. 5, 8-9.

16. Pietraś M., Baluk. W, Paruch W., Surmacz B., Stępniewski T., Pawłowski. K., Sienkiewicz M., Borowik B., Olchowski J., Tatarenko A., Szabaciuk A., Gergało-Dąbek A., Drabczuk M., Kuczyński S., Bazhenova A. Lewkowicz Ł., Zonik-Kuczyńska A. "Stan i perspektywy partnerstwa strategicznego Polski i Ukrainy. Punkt widzenia Polski i Ukrainy" (first part). *Międzynarodowy Zespół Badań Stosunków Polski i Ukrainy*, Lublin, Kiev, 2021, pp. 17, 52-54.

17. Shkurenko O., Shkurenko M. "Strategy of development of logistic infrastructure of Ukraine in the conditions of European Integration", *SHS Web of Conferences* 67, 06046 (2019), pp. 3. <https://doi.org/10.1051/shsconf> (date of access: 12.04.2022).

18. Sławiński, A. (2020) "Main Directions of Polish-Ukrainian Military Cooperation after 1991". *De Securitate Et Defensione. O Bezpieczeństwie I Obronności*, 6(2), pp. 132. <https://doi.org/10.34739/dsd.2020.02.09> (date of access: 01.04.2022)

19. Synowiec A. 2021. "Infrastructural and Social Aspects of ICT Dissemination in Rural Areas in Ukraine in Juxtaposition with Other Post-Transition Countries—State of Play and Prospects for Rural Development"

Journal of Risk and Financial Management 14: 16, 2021, pp. 2 <https://doi.org/10.3390/jrfm14010016> (date of access: 12.04.2022).

20. Szeptycki A. (2016), "Poland-Ukraine relations" UNISCI Journal 40, pp. 62.

21. Tilford S. "Poland and Ukraine: oland and Ukraine: A tale of two tale of two economies". Centre For European Information. CER Bulletin Issue 95, April/May 2014 (3). pp. 2.

22. Yankiv M., Yankiv M. "Deepening Ukraine-Poland economic integration through investment cooperation", Journal of International Studies, Vol. 6, No 1, 2013, pp. 65-66.

Websites

1. Agropolit.com - "Торгівля між Україною і Польщею у 2021 році перевищить \$10 млрд". 22.12.2021. <https://agropolit.com/news/22750-torgivlya-mij-ukrayinoyu-i-polscheyu-u-2021-rotsi-perevischit-10-mlrd> (date of access: 10.04.2022).

2. Atlantic Council- "Ukraine takes a big step towards judicial reform". 18.07.2021. <https://www.atlanticcouncil.org/blogs/ukrainealert/ukraine-takes-a-big-step-towards-judicial-reform/> (date of access: 11.04.2022)

3. Centralny Ośrodek Informacji Gospodarczej (COIG)- „Firmy z ukraińskim kapitałem działające w Polsce na 27-01-2022 r.” https://www.coig.com.pl/wykaz_listy_firm-z-ukrainskim-kapitałem_w_polsce.php (date of access: 10.04.2022).

4. Countryeconomy.com, <https://countryeconomy.com/national-debt/ukraine>, <https://countryeconomy.com/national-debt/poland> (date of access: 01.04.2022), <https://countryeconomy.com/hdi/poland>, <https://countryeconomy.com/hdi/ukraine>, <https://countryeconomy.com/national-debt/ukraine>, <https://countryeconomy.com/national-debt/poland> (21.03.2022)

5. Cross-border Cooperation Programme Poland-Belarus-Ukraine 2014-2020- <https://www.pbu2020.eu/en/pages/136> (date of access: 10.04.2022),

6. Department for Trade and International Cooperation, June 2020. file:///C:/Users/Dell/Downloads/DHM_Ukraina_2020_06_05.pdf (date of access: 04.03.2022).

7. Firma.rp.pl- <https://firma.rp.pl/nowe-rynki/art17062471-polska-trzecim-najwiekszym-partnerem-handlowym-ukrainy> (date of access: 09.04.2022)

8. Forsal.pl- "W Polsce już 16 tys. firm ma ukraińskich właścicieli". 20.07.2021. <https://forsal.pl/biznes/firma/artykuly/8212403,w-polsce-juz-16-tys-firm-ma-ukrainskich-wlascieli.html> (date of access: 10.04.2022).

9. National Bank of Ukraine. <https://bank.gov.ua/en/statistic/sector-external> (date of access: 08.04.2022)

10. PAIH, https://www.paih.gov.pl/rynki_zagraniczne/Ukraina (date of access: 10.04.2022)

11. Sniezka.pl- <https://www.sniezka.pl/aktualnosci/15-lat-dzialalnosci-sniezki-na-ukrainie> (date of access: 06.04.2022)

12. State Statistics Service of Ukraine- http://www.ukrstat.gov.ua/head_eng.html (date of access: 10.04.2022)

13. Transparency International- <https://www.transparency.org/en/cpi/2021> (date of access: 12.04.2022)

Scientific supervision by Patrycja Żegleń, PhD, University of Rzeszów (Poland)

Patryk Soliński, Eng; Dawid Penar
Carpathian State College in Krosno
Student Scientific Association of Commodity Science
Damian Dubis, PhD Eng
Carpathian State College in Krosno

ECONOMIC ASPECTS OF USING REMOTE DESKTOPS

Summary

In every organization they are tasks which need to be performed within a certain time window. Completion of those tasks often depends on the IT infrastructure such as computer performance, bandwidth, or accessibility of proper devices. Formerly the only way to perform a demanding calculation was to equip an organization with high performance computers, but today's solutions are most likely to change this scenario.

A study was conducted, which checked the aspects of using the high-performance remote desktops to deliver tasks results to much slower computers. The examinations pointed out the benefits and risks of using such technology and identified a potential for further optimization.

Key words: *remote desktop; computer; connection; internet; IT*

Admission

In a world that constantly increases the range of technical and IT requirements that must be met in order to run a specific program, game or service, a substantial number of tools are also created to eliminate the hardware barrier of each of these issues. A few years ago, when the speed of Internet connections did not reach today's

values, and access to high-speed broadband Internet, e.g., via optical fiber, was not so common - access to entertainment and working in demanding graphic or editing programs were limited by the possibilities of a given computer equipment.

Currently, widely implemented broadband communication solutions make it possible to relieve the units on which all the work was done not so long ago. All calculations needed to perform a given project or task are performed on a unit located somewhere else. This solution is designed to send information and instructions to the unit to process it in order to get results that will reach the slower computer in a much shorter time than if it were to perform the necessary calculations on its own. The solution of delegating the load to remote desktops brings a number of benefits, but it is not without drawbacks and risks, which are described and calculated in this article in detail.

The method and scheme of connection between a stationary and a remote unit

Figure 1 shows the exchange of tasks and results between two units. The device marked "A" is a stationary unit that commissions tasks to the remote unit "B". It was assumed that the laptop "A" is unable to efficiently conduct the calculations that are ordered via an internet connection to the laptop "B", which performs all the necessary calculations and returns their results.

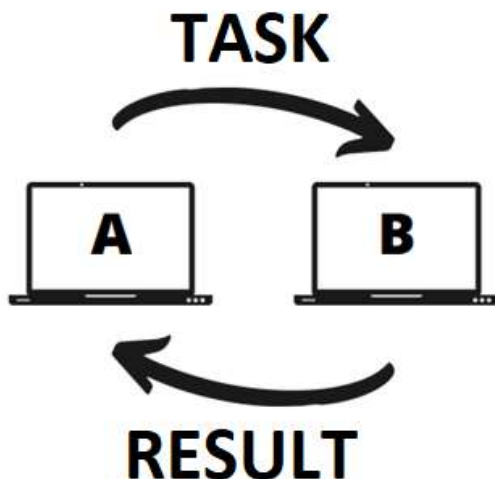


Fig. 1Diagram of connection and data transfer

Source: Own elaboration

The entire connection takes place on the basis of a remote desktop, e.g., in Windows. In principle, the method of transferring tasks, data and results can be any (depending on the needs and specific solutions necessary for application, for technical or problem-specific reasons). The exchange of information takes place via a properly secured and authorized internet connection and the communication itself is encrypted.

The method of communication by encrypting the information exchanged is necessary due to the potential sensitivity and confidentiality of this information. When attempting to intercept encrypted communication by third parties, it is impossible to read the content of the intercepted data without the decryption key, which is only present on units that were originally intended for this communication (Sojak , Głowacki, Policewicz 2009).

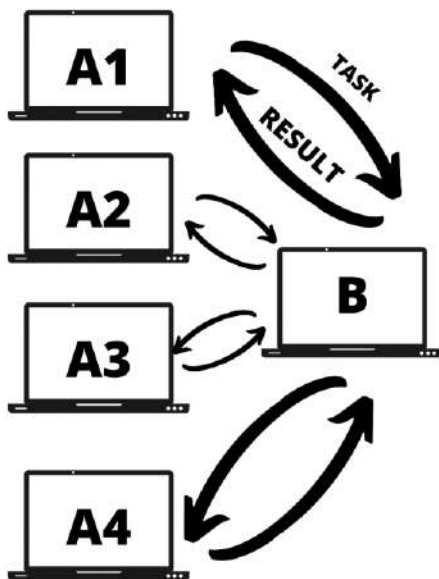


Fig. 2 Many stationary units connected to the remote one

Source: Own elaboration

Unit "B" shown in Figure 2 performs the tasks and calculations prescribed by units "A1" to "A4" and provides them with the results. The processing capacity of the "B" unit should be distributed correctly and ensuring that each unit "A" has exactly the computing power that is needed at a given moment, while maintaining the appropriate load on the "B" unit.

Reserch material and methods

All devices that conduct calculations and perform the tasks need electricity to power them. It can be simplified that the faster the unit is, the more suitable for advanced calculations, the more electricity it will consume. A particularly important aspect when planning the demand for electricity will be the inclusion of the entire IT infrastructure in the calculations, including each computing unit. Therefore, it seems very advantageous to use units that are incapable of performing complex calculations, while providing them with permanent access to one or more units capable of performing such operations. This solution will allow an organization to reduce costs resulting from the need to purchase appropriate equipment, but also due to the consumption of electricity needed to power the units.

The research material consisted of data on the market prices of equipment and electricity on the Polish market, as well as information from the technical data of the analyzed devices. The study was based on a review of industry websites and energy pricing. The analysis of economic aspects will focus on two possible ways to configure a network of units working in one organization. Each of them corresponds to one employee, in addition, each orders tasks generating a processor and graphic load.

Costs of purchasing units and their accessories

Each organization faces the challenge of determining the method of use and the necessary parameters in the selected units, when deciding related to the necessity to purchase computer equipment. The choice must be preceded by deep considerations over the use of the components to be purchased, because there are units on the market with vastly different performance and price. It should also be remembered that not every computer unit is universal and choosing the wrong one exposes organizations to additional costs and problems. The selection of the most efficient computer unit was made based on kits available on the Internet ².

To determine the purchase prices of each of the units, the price list of the "Morele" online store was used³. The price of the unit has more components than listed in the specification, but only those that have a direct impact on the unit's performance are recorded. The prices were valid for 04/10/2022. Table 1 presents the cost analysis of different IT equipment necessary to work with.

²<https://fanboy.pl/zecja-komputerowe-dla-graczy-kwiecien-2022/>

³<https://www.morele.net/>

Table 1

Purchase prices of units

Power [W]	Specification	Price [PLN]
65	Intel i5-1035G1, 8GB DDR4	2 499.00
840	Intel i9 12900K, Nvidia RTX 3090Ti, 32GB 6400MHz CL32	23 669.41

Source: Own study based on the price lists of the "Morele" online store

The use of connectivity and delegation of workload as shown in figure 2 leads to cost optimization mainly by eliminating the need to equip each employee from "A1" to "A4" with a unit capable of performing their tasks and calculations on its own. The prices of computer units presented in table 2 also included the prices of other components, such as monitors, mice, and keyboards, towards to impassibility of performing direct work on the unit without those accessories.

Table 2

Costs of option "A": 4 units for employees

Device	Power [W]	Price [PLN]	Pieces	Value [PLN]
Intel i9 12900K, Nvidia RTX 3090Ti, 32GB 6400MHz CL32	840	23 669.41	4	94,677.64
Samsung C24F390 monitor	24	680	4	2 720
Krux Meteor RGB Brown KRX0026	<5	99.99	4	399.96
Mouse DM2 Comfy S	<5	149	4	596
TOTAL:				98 393.6

Source: Own study based on the price lists of the "Morele" online store

Table 3 lists the total cost of equipping the same employees with laptops. There is no need to add monitors, mice, or keyboards, because the task commanding will be performed on a laptops. However, purchasing a remote unit is necessary.

Table 3

Costs of option "B": 4 laptops 1 remote unit

Device	Power [W]	Price [PLN]	Pieces	Value [PLN]
Intel i9 12900K, Nvidia RTX 3090Ti, 32GB 6400MHz CL32	840	23 669.41	1	23 669.41
Intel i5-1035G1, 8GB DDR4	65	2 499.00	4	9 996.00
TOTAL:				33 665.41

Source: Own study based on the price lists of the "Morele" online store

By analyzing the costs of individual variants, it was calculated that the cost of variant "B" was by PLN 64 698.19 [PLN] lower than the cost of variant "A".

Electricity costs

In order to present the differences in electricity costs for different units, calculations were conducted based on the following assumptions:

- Units work for 8 [H] a day
- The price of electricity 0.64 [PLN] for 1 [KWH]⁴
- A year consisting of 251 working days

The power of the unit was calculated based on a calculation tool available on the Internet by the company "be quiet!", which manufactures power supplies ⁵. In order to maintain high accuracy of the performed calculation, the presence of 4 120mm fans and 2 SATA devices was also assumed. The electricity cost calculation was made based on the formula:

$$\text{POWER [KW]} * \text{Daily working time [H]} * \text{Electricity costs} \left[\frac{\text{PLN}}{\text{KWH}} \right] * 251 \text{ [DAYS]}$$

The obtained result was additionally multiplied by 80%, because the unit consumes the most power only during the highest load, and it is not realistic to generate such a load for the entire working time.

⁴Based on <https://flexipowergroup.pl/ile-koszkuje-1-kwh-podajemy-ceny-oraz-sklad-rachunku-za-prad/> price in the PGE / PGE turnover configuration for 07.04.2022

⁵<https://www.bequiet.com/en/psucalculator>

Two calculations were made for the sets:

a) Stationary high-speed unit for each employee

840 [W] was calculated as the power consumption by a unit capable of performing calculations that satisfy the organization.

$$\begin{aligned} \text{Annual Cost 840 [W]} \\ &= 0,84[\text{KW}] * 8[\text{H}] * 0,64[\text{PLN}] * 251[\text{DAYS}] * 4[\text{PERS}] \\ &* 80\% = 3\,454,40 [\text{PLN}] \end{aligned}$$

Equipping each employee with a stationary unit involves the need to equip them with monitors, mice, and keyboards. The power consumption generated by the pointing devices is marginal and has not been included in the calculations. On the other hand, a computer monitor is a device characterized by a noticeable power consumption, hence the calculations were also performed.

$$\begin{aligned} \text{Annual Cost 24[W]} \\ &= 0,024[\text{KW}] * 8[\text{H}] * 0,64[\text{PLN}] * 251[\text{DAYS}] * 4[\text{PERS}] \\ &* 80\% = 98,70 [\text{PLN}] \end{aligned}$$

The total annual cost of electricity consumption in the "A" variant was 3 553.10 [PLN].

b) Laptop connected to a remote unit for each employee

There are no specific requirements for the laptop, as it will not be used directly for work, but only for outsourcing tasks and basic office work. The HP 340S G7 device was selected with a maximum power consumption of 65 [W].

$$\text{Annual Cost 65 [W]} = 0,065[\text{KW}] * 8[\text{H}] * 0,64[\text{PLN}] * 251 [\text{DAYS}] * 4[\text{PERS}] * 80\% = 267,32 [\text{PLN}]$$

$$\begin{aligned} \text{Annual Cost 840 [W]} &= 0,84[\text{KW}] * 8[\text{H}] * 0,64[\text{PLN}] * 251 [\text{DAYS}] * 80\% \\ &= 863,60 [\text{PLN}] \end{aligned}$$

The total annual cost of electricity consumption in the "B" variant was 1 130.92 [PLN].

It can be observed that variant "B" compared to variant "A" translated into annual savings at the level of 2 422.18 [PLN]. Further cost optimization in

terms of electricity consumption is possible. The calculation uses the price for electricity within Poland, but there are no location limits for the remote unit, so it may be located in the most advantageous place in the world considering the price of the electricity.

Threats

Unfortunately, the solution of delegating the load to remote units is not without its drawbacks. There are factors that are still problematic and can make it difficult or impossible to use the service. One of the main obstacles to functioning is the problem of access to an Internet connection of an appropriate quality. Despite the constant globalization and ensuring connectivity in even the remotest corners of the world, there are still areas without connectivity. The solution of delegating workload to remote desktops cannot be used wherever Internet connectivity is not provided, the speed is not compatible with the users' requirements, or it is unstable. A very limiting issue is also the dependence of many units from the remote one. Connecting computer networks into the schemes discussed earlier leads to the formation of nodes in it, which in the event of failure of one element of the network will deprive many users of access to it, for whom the node was a serial connection with the rest of the network. Remote units are also characterized by greater difficulties in servicing, these devices are most often located at a considerable distance from other units, hence service access is often difficult or unprofitable. The security aspect is also extremely important because any method of sending data outside the place of their processing poses a potential threat, regardless of the security applied, the Internet does not provide direct communication from point "A" to "B". Along the way, the signal can reach various points that can potentially intercept our communication (Rot, Blaike 2017).

It is also especially important to precisely calculate the required computing power. If the remote unit is not sufficiently powerful, it will become the bottleneck of the entire organization and will disorganize work at each of the positions that depend on the results of its work.

End

A properly implemented and maintained infrastructure of remote desktops translates into the achievement of economic benefits for the organization that will use it. The annual cost of electricity consumption is considerably lower on the side of the infrastructure built from many units, which are in constant communication with the remote unit that performs calculations for them. The analyzed economic aspects focused on the assessment and comparison of the purchase costs of computer equipment for four employees, and the annual

electricity consumption of these units compared to the purchase of one remote unit and four laptops, which will commission the tasks. In both cases, significant cost optimization was calculated, both in terms of electricity consumption and purchases of IT equipment. An additional advantage is removing the need to equip employees with expensive equipment, due to the access to the necessary resources is provided via an Internet connection. The article also identifies threats and possible obstacles in the functioning of network environments based on the previously made assumptions. It is particularly important to properly calculate the demand for the computing power of a remote unit, and then configure its distribution among connected users.

The solution discussed at work will work best in organizations that are characterized by the remote nature of work, and their employees are connecting from various parts of the world. The influence of the different time zones that define the hours of operation is important for the proper distribution of the computing power that can be used. If the remote unit will be used for more than 8 hours a day, the electricity cost calculation must be updated. The analysis also leaves the identified potential for further optimization in the form of installing a remote unit in an area characterized by relatively low electricity costs, or where the working costs are less. The article also provides the basis for further research in terms of cost optimization focused on the costs of service technicians, maintenance, renting rooms or other service necessary for the proper functioning of the unit.

Bibliography

1. Sojak Mariusz, Szymon Głowacki, and Paweł Policewicz, "Security methods of data transmission over the Internet." *Inżynieria Rolnicza* 13 (2009): 265-272.
2. Potoniec , Andrzej. Possibilities of selected solutions implementing remote access to the desktop. BS thesis (2010).
3. Rot Artur, and Bartosz Blaicke . "Internet of Things security. Selected threats and methods of security on the example of production systems." *Scientific Journals of the Częstochowa University of Technology. Management* 26 (2017): 188-198.

Websites

1. <https://flexipowergroup.pl/ile-koszkuje-1-kwh-podajemy-ceny-oraz-sklad-rachunku-za-prad/> access date: 04/07/2022
2. <https://www.bequiet.com/en/psucalculator> access date: 07.04.2022

3. <https://www.morele.net/> access date: 10.04.2022
4. <https://fanboy.pl/zecja-komputerowe-dla-graczy-kwiecien-2022/> access date: 10.04.2022

dr inż. K. Solek
Instytut Ekonomiki Rolnictwa i Gospodarki Żywnościowej - Państwowy
Instytut Badawczy
W. Paluch
Uniwersytet Rzeszowski, Wydział Ekonomii (Polska)

ROLA JEDNOSTKI SAMORZĄDU TERYTORIALNEGO W ROZWOJU OBSZARÓW WIEJSKICH W POLSCE

Streszczenie:

Przedmiot i cel pracy: Celem badań była próba określenia roli jednostki samorządu terytorialnego w rozwoju obszarów wiejskich w Polsce.

Materiały i metody: Autorzy prezentują rolę różnych szczebli jednostek samorządu lokalnego od ukazania ich słabości jak również zaprezentowania dodatniej roli oraz wyzwań samorządu lokalnego w rozwoju obszarów wiejskich. Artykuł ma charakter opracowania przeglądowego (analiza krytyczna) i stanowi swoistą konfrontację wniosków będących wynikiem badań naukowych, w tym prowadzonych przez autorów.

Wyniki: W artykule przedstawiono rolę jednostkę samorządu terytorialnego w rozwoju obszarów wiejskich. Ze szczególną uwagą podkreślono znaczenie samorządu gminnego, jak również ukazano rolę funduszy z Unii Europejskiej, które ożywiły procesy wielofunkcyjnego rozwoju obszarów wiejskich, które stanowią ponad 93% powierzchni kraju Polski.

Wnioski: Obszary wiejskie cieszą się w ostatnim czasie wzrastającą uwagą, dużą rolę odgrywa tu Unia Europejska, która wspomaga szeroko rozumiany rozwój tych terenów. Dlatego rola samorządu lokalnego w zrównoważonym rozwoju nie powinna być deprecjonowana.

Słowa kluczowe: *Samorząd lokalny, rozwój, obszary wiejskie, Unia Europejska, fundusze.*

Wstęp

W początkowym okresie dynamicznej transformacji ustrojowej obszarów wiejskich obniżyły się warunki i poziom życia jej mieszkańców. Stan wieloletniego zacofania w stosunku do innych krajów UE ożywiły dopiero

przyspieszone po 2000 roku procesy wielofunkcyjnego rozwoju i dywersyfikacji gospodarki wiejskiej. Istotną tendencją stał się stopniowy spadek znaczenia rolnictwa na rzecz małej przedsiębiorczości, w tym działalności turystycznej, umożliwiającej zwiększenie zatrudnienia i dochodów ludności wiejskiej(Wiatrak, 2008).

Współczesna polska wieś rozwija się dzięki instrumentom ekonomicznym, m.in. dotacjom, subwencjom, funduszom unijnym i kredytom preferencyjnym. Oprócz kapitału finansowego gospodarczy rozwój obszarów wiejskich zależy od oddziaływania na siebie takich czynników, jak kompetencje i prężność samorządu lokalnego, przedsiębiorczość mieszkańców oraz aktywność organizacji pozarządowych.

Zainteresowanie przyszłością i stanem obszarów wiejskich w Polsce jest podyktowane również tym, iż zgodnie z metodologią ich wyodrębniania przez Główny Urząd Statystyczny, opartą na podziale administracyjnym, zajmują one ponad 93% powierzchni kraju i są zamieszkiwane przez około 38,8% ogółu ludności (stan na 2021 rok)(Departament 2019). Choć dane te same w sobie uzasadniają potrzebę diagnozowania kondycji polskiej wsi i kreślenia wizji jej przyszłości, to jednak warto zwrócić uwagę również na inne elementy charakterystyki. Co istotne dla zrozumienia obecnego położenia mieszkańców obszarów wiejskich w Polsce, to fakt, iż od 2002 roku spada systematycznie liczba osób zatrudnionych w rolnictwie. Jednocześnie dochody z pracy poza rolnictwem stanowią dopiero drugie w kolejności źródło utrzymania wiejskich gospodarstw domowych, podczas gdy pierwszym i podstawowym są emerytury, renty i zasiłki. Oznacza to, że polska wieś wymaga „przebudowy” opartej na „równoległym dążeniu do unowocześniania rolnictwa i gospodarki żywnościowej oraz rozwijaniu przedsiębiorczości poza rolnictwem”(Departament 2019 s.8).

Przedmiot i cel pracy

Zmiana struktury zawodowej mieszkańców wsi, choć stanowi element podstawowy

i konieczny, nie jest jednak warunkiem wystarczającym jej harmonijnego rozwoju. Podejmowane w tym kierunku działania powinny obejmować również inne aspekty, które w dokumentach Ministerstwa Rolnictwa i Rozwoju Wsi opisywane są w następujący sposób: „Obszary wiejskie powinny stać się atrakcyjnym miejscem pracy, zamieszkania, wypoczynku i prowadzenia działalności rolniczej lub pozarolniczej, z zachowaniem unikalnych walorów przyrodniczych, krajobrazowych i kulturowych tych terenów dla przyszłych pokoleń. [...] Mieszkańcy obszarów wiejskich powinni uzyskać szeroki dostęp do edukacji, zatrudnienia, służby zdrowia, dóbr kultury i nauki, narzędzi

społeczeństwa informacyjnego i niezbędnej infrastruktury technicznej w odpowiednim standardzie”(Departament 2019 s.9).

Powyższe postulaty i zalecenia kondensują się w hasło: „Zrównoważony rozwój, wielofunkcyjność i konkurencyjność obszarów wiejskich”, które w różnych formach przejawia się w rządowych, naukowych i publicystycznych analizach wyzwań stojących przed polską wsią. Hasło to jest wyrazem przekonania, że współczesne obszary wiejskie to nie tylko produkcja żywności, ale również dobra publiczne, istotne dla dobrobytu i dobrostanu całego społeczeństwa, do których zalicza się: zasoby przyrodnicze, w tym bioróżnorodność, bogactwo regionalnych odmian kultury ludowej i społeczny kapitał lokalnych społeczności.

Wspomniane hasło oznacza również wyrównywanie dostępu mieszkańcom obszarów wiejskich do dóbr i usług publicznych, wśród których szczególne miejsce zajmuje edukacja. Upatruje się w niej klucza do poprawy mobilności zawodowej oraz do budowy na wsi otwartego na dyskusję, świadomego i kreatywnego społeczeństwa obywatelskiego. Wszystkie wyżej wymienione w skrócie założenia i kierunki wyznaczające trajektorię rozwoju obszarów wiejskich wskazują, iż sukces wszelkiej strategii w tym względzie jest wypadkową wielu czynników, a zrealizowanie ambitnych planów dotyczących przekształceń wsi wymaga synergicznego działania różnych podmiotów.

Choć celów rozwoju jest wiele (od ekonomicznych do społecznych) to duża część autorów zgadza się, co do zasadniczego sposobu ich realizacji. Podkreśla się, że istotne jest aby, odbywał się w sposób endogeny, angażując wewnętrzne zasoby (ludzkie, kulturowe, gospodarcze) danej społeczności, pozwalając jej członkom na aktywne uczestnictwo, czyli decydowanie o celach i podejmowanych sposobach działania.

Współczesne definicje rozwoju w dużym stopniu wiążą ten termin z budową społeczeństwa obywatelskiego. Stąd też jako realizatorów, menadżerów i inicjatorów rozwoju obszarów wiejskich coraz częściej wymienia się organizacje non-profit, fundacje, stowarzyszenia, koła zainteresowań, czyli organizacje, którym intuicyjnie przypisuje się podejście oddolne, pracę metodą społecznych konsultacji i osadzania rozwiązań problemów w lokalnej tradycji. Tylko część osób zaangażowana w tematykę rozwoju obszarów wiejskich ku aktywnym, przedsiębiorczym, wyedukowanym i ekonomicznie stabilnym społecznościom lokalnym podkreśla, że kołem zamachowym tego procesu jest „dobre przygotowanie na różnych szczeblach kompetentnych urzędników administracji i liderów życia społeczno-gospodarczego, zwłaszcza takich, którzy: rozumieją, na czym polega rozwój obszarów wiejskich, potrafią opracować strategię

rozwoju i programy oraz projekty, które złożą się na realizację wspomnianych strategii, będą umieli znaleźć środki finansowe na wsparcie przygotowanych programów, – przekonają ludność lokalną do angażowania się w realizację programów”(<http://www.ppr.pl> ; dostęp 12.03.2022) . Uważa się, że samorzady terytorialne są niewydolne, bo źle zorganizowane i działające w oderwaniu od potrzeb obywatela. Znaczący problematyki podkreślają, że w zamyśle reformatorów z 1998 roku „Samorząd lokalny miał być z założenia przekazaniem większej władzy „na dół”, na rzecz obywatela, jednak lokalna ludność niewiele z tej reformy w tej materii uzyskała. Częstokroć układy partyjne i zobowiązania osobiste są radnym bliższe niż interesy ich wyborców”(Witkowski 2008).

Tymczasem, na podstawie dostępnych materiałów i badań, można postawić tezę, że samorzady terytorialne, pomimo trapiących je słabości, odgrywają i będą odgrywać w Polsce istotną rolę w rozwoju obszarów wiejskich. W świetle prezentowanych danych, nowego znaczenia nabierają tezy, takich badaczy, jak R. Szarfenberg który twierdzi, że mamy do czynienia z idealizacją trzeciego sektora, poprzez przypisywanie tylko organizacjom obywatelskim przymiotów działalności z pobudek altruistycznych i prospołecznych, podczas gdy pozostałe sektory mają być zdominowane przez interesy własne polityków, urzędników, przedsiębiorców i pracowników oraz reprezentujących ich organizacji, czyli partii politycznych, korporacji zawodowych, organizacji przedsiębiorców i związków zawodowych (Szarfenberg 2006 s.119).

Jednocześnie organizacje non-profit nie są jedyną odpowiedzią na trudności, choć oczywiście przyczyniają się do poprawy sytuacji na obszarach wiejskich. Pomimo słabości (upartyjnienie, niegospodarność, niesamodzielność) kluczową rolę wciąż odgrywa samorząd, zwłaszcza, że współczesne rozwiązania prawne pozwalają mu na podejmowanie szeroko zakrojonych działań na rzecz zrównoważonego, wielokierunkowego rozwoju i budowania dojrzałego społeczeństwa obywatelskiego, będącego gwarantem efektywnych urzędów. „Partia kieruje a rząd rządzi” vs „tyle państwa, na ile, to konieczne, tyle społeczeństwa, na ile to możliwe” Pierwsze z zacytowanych haseł, dzisiaj na szczęście, nie jest już wiernym odbiciem rzeczywistości. Reforma administracji wyrugowała, charakterystyczną dla ustroju komunistycznego, skrajną centralizację na poziomie administracji terytorialnej, której struktura stanowiła, że: „rady gminne były podporządkowane radom wojewódzkim, a te z kolei Radzie Państwa. Naczelnicy gmin byli podporządkowani radom, ale jednocześnie byli podwładnymi wojewodów, a ci podlegali odpowiedniemu ministrowi” (<http://www.frdl.org.pl>; dostęp 21.03.2022).

Efektem tej biurokratyzowanej struktury był „brak własnej inicjatywy, zwłaszcza, że gminy nie miały osobowości prawnej i zarządzały jedynie własnością państwową w granicach nadanych im pełnomocnictw, a finanse lokalne stanowiły część budżetu, uchwalonego przez Sejm”(Regulski 2017). Obecne zasady samorządu terytorialnego określa, ratyfikowana przez Polskę, Europejska Karta Samorządu Lokalnego. Wedle jej zapisów: „samorząd terytorialny oznacza prawo i zdolność społeczności lokalnej, w granicach określonych prawem, do kierowania oraz zarządzania zasadniczą częścią spraw publicznych na ich własną odpowiedzialność i w interesie ich mieszkańców”(http://isap.sejm.gov.pl; dostęp 10.04.2022).

Równie wyraźnie prawa i obowiązki samorządu określa Konstytucja RP, której art. 15 ust. 1 stwierdza: „Ustrój terytorialny Rzeczypospolitej Polskiej zapewnia decentralizację władzy publicznej”(http://www.sejm.gov.pl/; dostęp 14.02.2022), a art. 16 ust 2. głosi: „Samorząd terytorialny uczestniczy w sprawowaniu władzy publicznej. Przysługującą mu w ramach ustaw istotną część zadań publicznych samorząd wykonuje w imieniu własnym i na własną odpowiedzialność” (http://www.sejm.gov.pl/; dostęp 14.02.2022). Osią tych postanowień jest zasada subsydiarności, która stwarza doskonały klimat dla rozwoju samorządu jako centralnego podmiotu budowy społeczeństwa obywatelskiego. Według charakterystyki J. Regulskiego, zasada pomocniczości, przyjmuje człowieka za podstawowy podmiot wszelkich spraw i głosi, że „inne instytucje powinny być tworzone jedynie jako pomocnicze w stosunku do działań i potrzeb poszczególnej osoby. Zatem gmina ma się zajmować tym, czego pojedynczy człowiek, wraz z rodziną, nie może wykonać. Powiat powinien być traktowany jako pomocniczy w stosunku do gminy, a województwo – w stosunku do powiatu [...] Mamy tu do czynienia z niejako odwróconą hierarchią. Instytucje są nadbudowywane tam, gdzie organizacje mniejsze, położone bliżej obywatela, nie są w stanie realizować bardziej złożonych zadań, a zatem [...] zgodnie z zasadą pomocniczości rola starosty jest pomocnicza w stosunku do zadań wójta, a urzędnik centrum ma wspomagać samorządy i zajmować się jedynie tym, czym one nie mogą”(http://www.frdl.org.pl/; dostęp: 21.03.2022).

Sytuacja prawna samorządów terytorialnych zmieniła się zatem diametralnie. Z jednostek podporządkowanych, stały się instytucjami samodzielnymi i zgodnie ze swoją nazwą samorządowymi, czyli władnymi do rozwiązywania własnych, lokalnych spraw na własną odpowiedzialność. Dziedzictwo komunizmu wciąż jednak wpływa na postrzeganie miejsca lokalnej samorządności w życiu wspólnoty, skutkując niedocenianiem ich efektywności i rzeczywistych możliwości codziennego służenia potrzebom swych obywateli. Przyczyn tego stanu rzeczy jest oczywiście więcej, ale

biorąc pod uwagę, iż ich analiza nie jest celem tego artykułu, skupiono się na opisie tych aspektów działania samorządów, które zmieniają obraz sytuacji.

Oddziaływanie samorządu lokalnego i jego jednostek pomocniczych na rozwój lokalny, jak i zalecania zasady subsydiarności, sprawiają, że samorządy lokalne, przynajmniej w teorii, mogą z powodzeniem wykonywać swoją funkcję stymulatora lokalnego rozwoju, nie ingerując w zasadę jego oddolności i wykorzystywania zasobów tkwiących w społeczności lokalnej. Potwierdzają to liczne przykłady, jednym z najbardziej wymownych są losy podejścia typu LEADER, wywodzącego się z koncepcji community development, a implementowanego przez kraje Unii Europejskiej w odpowiedzi na szereg negatywnych zjawisk charakterystycznych dla obszarów wiejskich (starzenie się populacji wiejskiej, obniżanie się subiektywnie postrzeganej jakości życia, brak aktywności społecznej, niszczenie zasobów naturalnych), powodujących głęboki kryzys demograficzny, gospodarczy i kulturowy.

Program LEADER na gruncie polskim, „okazał się inicjatywą ważną, która ma ambicje rozwiązywania problemów obszarów wiejskich w sposób i na skalę do tej pory niespotykaną” (Wasilewski 2009 s.10). Jest to zasługa nowatorskiego założenia, że praca na rzecz rozwoju obszarów wiejskich powinna opierać się kooperacji urzeczywistnianej przez lokalne publiczno-prywatne partnerstwa w postaci Lokalnych Grup Działania, które strategię rozwoju dla danego obszaru wypracują i wprowadzą w sposób oddolny poprzez zintegrowane i wielosektorowe działania. Punkt ciężkości w podejściu LEADER znajduje się zatem w tworzeniu partnerstw i łączeniu sił oficjalnej administracji z działaniami oddolnymi (osób prywatnych lub organizacji pozarządowych). Znamienny jest jednak fakt, że implementacja LEADERA nie byłaby możliwa, gdyby nie gotowość urzędników do jego propagowania. Na etapie powstawania Lokalnych Grup Działania, niezbędnego wsparcia organizacyjnego, doradczego i finansowego, najczęściej udzielał samorząd terytorialny.

Analiza liczby wniosków złożonych przez sektor publiczny pozwala stwierdzić, iż kompetencje i aktywność lokalnych samorządów były ważnym czynnikiem prowadzącym do aktywizowania lokalnych społeczności wiejskich i ich udziału w Pilotażowym Programie LEADER+” (Kukowski 2009). Potencjał samorządu lokalnego jako sprawczej siły pozytywnych inicjatyw, potwierdzają też badania empiryczne nad wizerunkiem władzy. Wynika z nich, że samorząd lokalny i jego przedstawiciele są generalnie lepiej oceniani niż instytucje tzw. wielkiej polityki (Dojwa 2010). Co prawda, według danych CBOS, ponad

połowa badanych (56,4%) wskazuje, że władze lokalne cieszą się z ich strony małym zaufaniem, a w ogóle nie ma do nich zaufania niemal jedna piąta badanych (18%), to jednak więcej niż jedna piąta respondentów obdarza przedstawicieli samorządu lokalnego dużym zaufaniem, a czterech na stu, ma do nich pełne zaufanie (4,2%) (<http://www.cbos.pl/PL/home/home.ph>; dostęp 18.03.2022). To, że jedna czwarta badanych wierzy w intencje władztwa lokalnego, można traktować jako emblemat powolnego wrastania samorządu terytorialnego w społeczności oraz jego funkcjonalności, co moglibyśmy uznać za wynik pozwalający na optymizm”(Dojwa 2010).

W tym kontekście warto również zwrócić uwagę na rolę tzw. samorządności bazowej, czyli najniższego szczebla władzy gminnej, rozumianej w warunkach obszarów wiejskich przez aktywność sołtysa. Sołectwa w Polsce, z jednej strony, uważane są za ważną instytucję, a z drugiej, część badaczy przypisuje im bardzo drugorzędne funkcje lub zupełnie pozbawia znamion funkcjonalności, opisując ich bierność i apatię (Derek i Mielczarek 2008).

Zakres działań podejmowanych przez sołectwa jest zwykle niewielki i często sprowadza się do tego, że sołtys zbiera podatek oraz interweniuje w gminie w sprawach dróg czy oświetlenia”. Z drugiej jednak strony broni hipotezy, że trwałość sołectwa nie jest przypadkiem, a „jego funkcjonalność istnieje, choć jest ukryta i inna niż należałoby oczekiwać” (Derek, i Mielczarek 2008). Zdaniem P. Matczaka „sołtys i sołectwo stanowią dla poszczególnych wsi rodzaj struktury bezpieczeństwa [...] sołtys służy temu, by dbać o interesy wsi, a w szczególności, by zapobiegać dyskryminacji wynikającej z nieobecności przy podejmowaniu ważnych decyzji”(Matczak 2010 s. 63-69). Jest to wyjaśnienie słabego działania sołectw, ale jednocześnie ich trwałości. Funkcjonują jako „polisa ubezpieczeniowa”, „są podtrzymywane po to, by wspólnota miała kanał protestu i działania, gdy jej interesy są zignorowane. Sołtys ma lobować w interesach wsi, pilnować jej interesów i znaleźć odpowiednie ulokowanie w sieciach przepływu informacji”. Według badań ta funkcja sołectw nie jest fasadowa, a sołtys jest wciąż najczęstszym źródłem wiadomości na temat lokalnych spraw, a zarazem pośrednikiem pomiędzy mieszkańcami a radnymi czy wójtem lub burmistrzem(Bondyrya i Wojtkowiak 2010). Z reprezentatywnych, ogólnopolskich badań opinii mieszkańców gmin wiejskich na temat sołtysa, w ramach projektu Samorząd pomocniczy jako czynnik pobudzający społeczeństwo obywatelskie na wsi, wynika, że sołtys jest bardzo rozpoznawalną osobą w lokalnych społecznościach (ok. 90% mieszkańców wsi wie, gdzie mieszka sołtys i zna go z imienia i nazwiska), a co więcej cieszącą się dużym autorytetem (70% badanych jest ogólnie

zadowolonych z działalności swojego sołtysa) (Węgierekiewicz 2010). Oznacza, to, że pomimo ubogich działań podejmowanych przez sołtysów, dysponują oni dużym potencjałem do animowania życia społecznego wsi. Przekucie możliwości w rzeczywistość wymaga jednak odpowiedniego programu wsparcia. Jednym z jego elementów jest niewątpliwie fundusz sołecki, który zapewnia sołectwom własne środki finansowe na realizację wybranych zadań.

Empirycznych dowodów na możliwości działania lokalnych samorządów dostarczają również liczne bazy danych tzw. „dobrych praktyk”. W Bazie Dobrych Praktyk Związku Gmin Wiejskich RP, Związku Miast Polskich i Związku Powiatów Polskich (<https://repozytorium.umk.pl/>; dostęp 10.04.2022) odnajdujemy opis Gminy Tarnobrzeg, realizacja projektu miała na celu usprawnienie działalności Miejskiej Biblioteki Publicznej poprzez konsekwentne i kompleksowe wprowadzanie procesów automatyzacji do wszelkich rodzajów działalności w jej głównej siedzibie i w 7 filiach. Na stronie internetowej Miejskiej Biblioteki Publicznej jest udostępniony centralny katalog *on-line* oraz katalogi poszczególnych agend i filii. Systematycznie wprowadzana jest pełna elektroniczna obsługa użytkowników. We wszystkich placówkach zostały utworzone centra informacji elektronicznej. Każda z filii posiada minimum dwa stanowiska komputerowe z dostępem do Internetu, przeznaczone dla użytkowników. Dzięki wykorzystaniu systemów informacyjnych i nowych technologii, utworzeniu elektronicznych katalogów i sieci, użytkownicy mają szeroki dostęp do informacji i wiedzy. Innowacyjność polega przede wszystkim na stworzeniu sieci informatycznej w bibliotekach miejskich, co umożliwi lepszą obsługę użytkowników i wprowadzanie nowych rodzajów usług. Podejmowane działania pozwalają w dłuższej perspektywie ograniczać koszty funkcjonowania sieci bibliotek miejskich. Wdrożenie praktyki podnosi atrakcyjność bibliotek, zwiększa zainteresowanie tą instytucją, zwłaszcza wśród dzieci i młodzieży.

Istotną rolę samorządności w rozwoju obszarów wiejskich podkreślają również liczne projekty w ramach Programu Rozwoju Obszarów Wiejskich. W opracowaniu Wzorowy urząd, czyli jak usprawnić administrację samorządową, jak mierzyć jej zadania i wyniki, przygotowanym w ramach projektu „Budowanie potencjału instytucjonalnego administracji lokalnej i regionalnej”, czytamy: „Dobra władza publiczna powoduje wzmocnienie wzajemnego zaufania między obywatelami, wzmocnienie lojalności (regionalnej czy lokalnej) oraz wzmocnienie umiejętności organizacyjnych społeczności.

Podstawowe wyzwanie, jakie stoi dzisiaj przed władzą publiczną sprowadza się do tego, aby była ona dla mieszkańców wspólnoty dobrym

narzędziem, aby skutecznie wspierała wysiłek społeczeństwa starającego się znaleźć dobre miejsce w lokalnej, regionalnej, narodowej czy europejskiej społeczności”(<http://www.jst.org.pl/>; dostęp 10.04.2022).

Samorządy lokalne (gminne i powiatowe) realizowały i realizują projekty finansowane w ramach programów Programu Rozwoju Obszarów Wiejskich na lata 2014-2020, modernizujące infrastrukturę techniczną oraz budynki i przestrzeń publiczną na obszarach wiejskich. W ramach PROW 2021-2027 przed administracją samorządową stoi spore wyzwanie. Od jej sprawności zależy w ogromnej mierze wykorzystanie środków Unii Europejskiej przyznanych Polsce na lata 2021-2027 i realizacja Regionalnych Programów Operacyjnych, Programu Operacyjnego dla Rozwoju Polski Wschodniej, Programu Operacyjnego Wiedza Edukacja Rozwój oraz działań samorządowych podjętych w ramach Programu Operacyjnego Infrastruktura i Środowisko.

Administracja samorządowa uczestniczy także w realizacji Programu Rozwoju Obszarów Wiejskich na lata 2014-2020. Samorządom wojewódzkim powierzono realizację działań o charakterze regionalnym dotyczącym rozwoju infrastruktury technicznej, odnowy wsi oraz scaleń gruntów rolnych, a także wdrażanie rozwoju lokalnego kierowanego przez społeczność (RLKS).

Wnioski

Obszary wiejskie Polski cieszą się w ostatnich latach wzrastającą uwagą. Ich problemom, pożądanym kierunkom rozwoju, perspektywom i zagrożeniom poświęca się wiele debat, artykułów, analiz. Dużą w tym zasługą Unii Europejskiej, która rozwój rustykalnych terenów Europy wspomaga nie tylko odpowiednimi zarządzeniami i dyrektywami, ale także hojnym finansowym wsparciem.

Rola samorządu lokalnego w zrównoważonym rozwoju obszarów wiejskich nie powinna zatem być deprecjonowana. Wiele inicjatyw podejmowanych na rzecz ich rozwoju bazuje bowiem na ludzkich, organizacyjnych, informacyjnych, czy finansowych zasobach samorządów lokalnych. Zaprezentowane przykłady potwierdzają, że „zaangażowanie oraz aktywna postawa pracowników urzędów gminnych oraz innych lokalnych instytucji pozytywnie wpływa m.in. na rozwój przedsiębiorczości, napływ mieszkańców, powstanie nowych miejsc pracy oraz obiektów.

W perspektywie finansowej na lata 2007-2013 największym beneficjentem EFRROW była Polska, która łącznie otrzymała kwotę ponad 13 mld euro, co daje ok 14% całości budżetu funduszu. Środki EFRROW, które obejmują największą pulę funduszy na rozwój obszarów wiejskich, nie

ograniczają się tylko do tego źródła. Największa część środków z EFRROW w latach 2007-2013 została skierowana w Polsce na oś gospodarczą 42% i oś środowiskową 33%, natomiast na oś społeczną przyznano 20% a na oś Leader 5%.

Kierunki udzielanej pomocy przez państwa w UE w ramach programów rozwoju obszarów wiejskich wskazują na preferencje wsparcia ochrony środowiska i w zakresie sektora rolnego. Różnicowanie gospodarki wiejskiej w kierunku tworzenia i rozwoju mikro-przedsiębiorstw oraz prowadzenie działalności pozarolniczej stanowią marginalną część działań finansowanych przez EFRROW.

Program Leader stanowi realizację modelu rozwoju obszarów wiejskich opartego na inicjatywnych oddolnych, lokalnych, które są ukierunkowane terytorialnie. W realizację tego podejścia zaangażowane są władze z każdego poziomu. Dużą rolę odgrywają społeczności lokalne, które dzięki swoim pomysłom i chęcią działania stwarzają duże możliwości rozwoju regionalnego, poprzez korzystanie z środków z Unii Europejskiej.

Bibliografia

1. Bondyra K., Wojtkowiak M.(2010), *Soltys ma pierwszeństwo*, [w:] *Samorząd pomocniczy jako czynnik pobudzający społeczeństwo obywatelskie na wsi*, red. A. Sakson, P. Węgiekiewicz, Konin, s. 87.
2. CBOS. (2010), *Zaufanie społeczne w latach 2002–2008*, <http://www.cbos.pl/PL/home/home.ph>[dostęp 18.03.2022].
3. Derek M., Mielczarek A.(2008), *Polish Solectwo – A Latent Fidel for Rural Governance*, [w:] *Mind Your Own Business! Community Governance in Rural Municipalities*, red. G. Peteri, *Local Government and Public Service Initiative, Budapest*, s. 79–130.
4. Dojwa K.. (2010), *Samorząd lokalny jako kreator społeczeństwa obywatelskiego w Polsce. Wybrane aspekty*, [w:] *Samorząd pomocniczy jako czynnik pobudzający społeczeństwo obywatelskie na wsi*, red. A. Sakson, P. Węgiekiewicz, Konin, s. 107.
5. Europejska Karta Samorządu Lokalnego z dn. 15.10.1985, art. 3 pkt 1, zob. Dz. U. z 1994 nr 124, poz. 607 [<http://isap.sejm.gov.pl/DetailsServlet?id=WDU19941240607>; [dostęp: 10.04.2022].
6. Konstytucja Rzeczypospolitej Polskiej z dn. 02.04.1997 r. [<http://www.sejm.gov.pl/prawo/konst/polski/kon1.htm>; [dostęp 14.02.2022].
7. Kukowski J.,(2009), *Szanse i zagrożenia związane z programem LEADER – z perspektywy samorządu województwa*, Bydgoszcz, s. 95.

8. Makowska E. (2002), *Wielofunkcyjny rozwój obszarów wiejskich – wsparcie lokalnych inicjatyw*, Regionalne Centrum Doradztwa Rozwoju Rolnictwa i Obszarów Wiejskich we Wrocławiu, 2002 [<http://www.ppr.pl/artukul-wielofunkcyjny-rozwoj-obszarow-wiejskich-njsp-2897-dzial-19.php>]; [dostęp: 12.03.2022].

9. Matczak P.(2010), *Kiedy dobrobyt zależy od współpracy... Dewastacja i odbudowa dóbr wspólnych*, [w:] *Samorząd pomocniczy jako czynnik pobudzający społeczeństwo obywatelskie na wsi*, red. A. Sakson, P. Węgierekiewicz, Konin, s. 63.

10. Ministerstwo Rolnictwa i Rozwoju Wsi (2009) *Zarys kierunków rozwoju obszarów wiejskich*, Departament Rozwoju Obszarów Wiejskich i Departament Programowania i Analiz, Warszawa, 2009, s. 3.

11. Misiąg W.(2005), *Wzorowy urząd, czyli jak usprawnić administrację samorządową, jak mierzyć jej zadania i wyniki*, Warszawa, s. 14; http://www.jst.org.pl/eog/files/library/lib_Wzorowy.pdf; [dostęp 10.04.2022].

12. Pokorska A., *Rola samorządów lokalnych w rozwoju obszarów wiejskich*, (<https://repozytorium.umk.pl/bitstream/handle/item/32541/DP.2011.003,Pokorska.pdf?sequence=1>)[dostęp 10.04.2022].

13. Regulski J. *Samorząd terytorialny* [http://www.frdl.org.pl/downloads/poradnik_radnego_06/rozdzial_I.pdf]; [dostęp: 21.03.2022].

14. Szarfenberg R.(2006) *Słabości trzeciego sektora i partnerstwa publiczno-prywatnego*, „Trzeci sektor”, nr 4, s. 119.

15. Wasielewski K. (2009), *Tworzenie partnerstw lokalnych i ich sieci na obszarach wiejskich. Doświadczenia z funkcjonowania programu LEADER w Polsce w latach 2004–2009*, Bydgoszcz, s. 10.

16. Węgierekiewicz P.(2010), *Potencjał sołtysa w tworzeniu społeczeństwa obywatelskiego na wsi polskiej*, [w:] *Samorząd pomocniczy jako czynnik pobudzający społeczeństwo obywatelskie na wsi*, red. A. Sakson, P. Węgierekiewicz, Konin, s. 113.

17. Wiatrak A.P.(2008), *Kierunki rozwoju turystyki wiejskiej światła planów rozwojowych Polski*. Wieś i Rolnictwo, nr 1 (138), IRWiR PAN, Warszawa, s. 74–75.

18. Witkowski P.(2008), *Alternatywne modele samorządu terytorialnego*, w: *Samorząd terytorialny w Europie i Polsce. Wybrane aspekty*, red. K. Kociubiński, Toruń, s. 89.

Opiekun naukowy dla Waldemar Paluch; dr hab. prof. UR Katarzyna Szara

I. Wilk
student, Koło Naukowe "Interkreator" Sekcja Ekonomia Rozwoju
Instytut Ekonomii i Finansów,
Uniwersytet Rzeszowski, Polska

ZJAWISKO BEZROBOCIA W POLSCE NA TLE INNYCH KRAJÓW UNII EUROPEJSKIEJ

Streszczenie

Bezrobocie jest to zjawisko ekonomiczne, którego konsekwencje w pewnym stopniu dotyczą każdego obywatela w danym państwie. Wiele osób z różnych powodów ma przejściowe lub powtarzające się trudności ze znalezieniem pracy. To zjawisko oddziałuje zarówno na życie prywatne obywateli, jak i na całe państwo, co jest widoczne w różnorodności skutków. Bezrobocie w Polsce nie pojawiło się w PRL, lecz istniało wcześniej w formie utajonej. W momencie przemian ustrojowych ten problem się uwidocznił. Od roku 1990 zjawisko to zmieniało się i odnotowano kilka punktów zwrotnych. Wielkość bezrobocia w pewnym stopniu była uzależniona od bieżącej sytuacji gospodarczej i politycznej. To pokazuje, że nie tylko bezrobocie wpływa na całą gospodarkę, ale także państwo oddziałuje na wielkość bezrobocia. Również metodologia badań ma bardzo istotne znaczenie, co jest widoczne na przykładzie stopy bezrobocia publikowanej na stronie Głównego Urzędu Statystycznego oraz Eurostatu. Analiza wielkości stopy bezrobocia rejestrowanego ukazuje, że mimo trudności związanych z pandemią COVID-19, bezrobocie jest na dosyć niskim poziomie i wynosi nieco ponad 5%. Natomiast na tle Unii Europejskiej Polska wypada korzystnie i mieści się na podium.

***Słowa kluczowe:** bezrobocie, bezrobotny, stopa bezrobocia, zmiany wielkości bezrobocia*

Sammary

Unemployment is an economic phenomenon whose consequences affect every citizen in a country to some extent. Many people, for various reasons, have temporary or recurrent difficulties in finding a job. This phenomenon affects both the private lives of citizens and the state as a whole, which is evident in the variety of consequences. Unemployment in Poland did not appear in the People's Republic of Poland, but existed earlier in a latent form. At the time of the transformation of the political system this problem became evident. Since 1990, the phenomenon has been changing and there have been several turning points. The magnitude of unemployment to some extent

depended on the current economic and political situation. This shows that not only unemployment affects the whole economy, but also the state affects the amount of unemployment. Also, the research methodology is very important, which is evident from the unemployment rate published on the website of the Central Statistical Office and Eurostat. The analysis of the registered unemployment rate shows that despite the difficulties related to the COVID-19 pandemic, unemployment is quite low at just over 5%. However, in comparison to the European Union, Poland comes out favorably and is on the podium.

Key words: *unemployment, unemployed, unemployment rate, changes in unemployment rate*

1. Wprowadzenie i problem badawczy

Bezrobocie jest problematyczne nie tylko dla obywateli, ale także dla państwa, o czym świadczą negatywne skutki tego zjawiska. Należą do nich bowiem m.in. obniżony poziom życia, niekiedy poważne problemy finansowe ludności, czy wręcz wykluczenie społeczne, a także rodzinne konflikty, zachowania patologiczne, zmniejszenie dochodów budżetowych przy zwiększonych wydatkach budżetowych, powiększanie tzw. „szarej strefy”, czy niepełne wykorzystanie zasobów produkcyjnych. A to tylko kilka przykładów z długiej listy konsekwencji. Można też wymienić pozytywne skutki bezrobocia, jak: duża wydajność i ciągle doszkalanie się pracowników w obawie o utratę zatrudnienia, jednak są one znikome w porównaniu z tymi negatywnymi. Na wielkość i strukturę bezrobocia ma wpływ bieżąca sytuacja gospodarcza, jak obecnie czas pandemii SARS-CoV-2. Niektóre z przedsiębiorstw były zmuszone do zamknięcia lub zawieszenia swojej działalności, a także do zmiany dotychczasowego trybu pracy. Zmiany na rynku pracy zależą od danego sektora, ponieważ w tej sytuacji są zarówno „przegranani”, których działalność jest powiązana m.in. z turystyką, hotelarstwem i gastronomią oraz „wygrani” związani z m.in. branżą informatyczną, telekomunikacyjną, kurierską czy medyczną. W obrębie całego rynku doszło do wielu zmian zarówno ilościowych, jak i jakościowych. Jednakże bezrobocie nie jest nowym zjawiskiem, ponieważ istniało już w czasach PRL, a każdy kryzys finansowy czy gospodarczy ma też wpływ na sytuację na rynku pracy. Stąd też warto podkreślić, że wiele współczesnych gospodarek rynkowych boryka się z tym problemem. Są różne metody przeciwdziałania bezrobociu, które mogą być wdrażane, jednak ich dobór i zakres zależą od sytuacji i uwarunkowań danego kraju.

Celem tego artykułu jest określenie skali zmian stopy bezrobocia w Polsce na przestrzeni lat oraz porównanie bieżącej sytuacji Polski z innymi krajami Unii Europejskiej.

2. Wyniki badań i dyskusja

Zanim zostaną omówione zmiany na rynku pracy należy przyjrzeć się stronie teoretycznej omawianego zagadnienia. Bezrobocie jest to sytuacja, w której osoby, które są zdolne i chętne do podjęcia pracy na warunkach zatrudnienia istniejących w danym momencie, nie mogą jej podjąć z powodu braku ofert pracy [1]. W literaturze przedmiotu dzieli się je na podstawie różnych kryteriów, wyróżniając różne jego rodzaje: frykcyjne, sezonowe, koniunkturalne, strukturalne, dobrowolne, przymusowe, klasyczne, keynesowskie, jawne, utajone, powszechne, lokalne, krótkookresowe, średniookresowe, długookresowe, długotrwałe i chroniczne. Z ilości wymienionych rodzajów można wywnioskować, że jest to zjawisko rozległe oraz wielopłaszczyznowe. Każdy rodzaj charakteryzuje się swoimi cechami i wynika z różnych przyczyn. Bezrobocie może wynikać z dobrowolnej decyzji pracownika o zmianie miejsca pracy, przymusu przekwalifikowania się pracownika, sezonowości produkcji, która jest powiązana z porą roku i warunkami klimatycznymi, zmniejszonym lub całkowitym brakiem popytu na produkowane dobra, wdrażaniem nowych technologii produkcji czy za wysoką płacą minimalną, która jest wyższa od płacy na poziomie równowagi [2, s. 348-349]. W zależności od źródła i sposobu pomiaru bezrobocia wymienia się również kilka definicji osoby bezrobotnej. W polskim prawie, a dokładniej w art. 2 ust. 1 pkt 2 Ustawy z dnia 20 kwietnia 2004 r. o promocji zatrudnienia i instytucjach rynku pracy, można przeczytać bardzo szczegółowe objaśnienie tego terminu [3]. W zależności od kryterium używa się także krótszych definicji pojęcia osób bezrobotnych, które różnią się między sobą, a także różnią się od tej zapisanej w ustawie, np. bezrobotny bez kwalifikacji zawodowych; bezrobotny nowo zarejestrowany; bezrobotny wyrejestrowany czy zarejestrowany [4]. Bardzo istotnym wskaźnikiem, który służy do pomiaru bezrobocia i ukazuje jego wielkość w poszczególnych latach, zarówno w poszczególnych regionach, jak i w całej Polsce, jest stopa bezrobocia rejestrowanego. Jest to miernik, który oblicza się dzieląc liczbę osób bezrobotnych, którzy są zarejestrowani w Urzędach Pracy, przez liczbę osób aktywnych zawodowo. Jest on wyrażany w procentach i służy do porównywania sytuacji na przestrzeni kolejnych lat [2, str. 348].

Po przybliżeniu niezbędnych terminów można pochylić się nad konkretnymi danymi. Tabela, która mieści się na następnej stronie przedstawia

stopę bezrobocia rejestrowanego wyrażoną w procentach w Polsce w konkretnych miesiącach w latach 1990–2021.

Na stronie Głównego Urzędu Statystycznego podana jest również uwaga dotycząca metodologii tego badania, w którym bierze się pod uwagę także osoby zatrudnione w rolnictwie indywidualnym. Wykorzystywane dane w zależności od danego roku pochodzą z różnych spisów: Narodowego Spisu Powszechnego 1988, Powszechnego Spisu Rolnego 1996, Narodowego Spisu Powszechnego Ludności i Mieszkań oraz Powszechnego Spisu Rolnego 2002 czy Powszechnego Spisu Rolnego 2010 [5].

Przy pomocy danych zawartych w poniższej tabeli oraz innych źródeł możliwe jest dokonanie analizy zmian stopy bezrobocia na przestrzeni lat. Bezrobocie jest rejestrowane od 1990 roku, co nie znaczy, że nie istniało ono wcześniej. W latach poprzedzających rok 1990, czyli w okresie PRL, również miało ono miejsce, jednak było ono ukrywane. Gdy zaczęła się przemiana ustrojowa, czyli przechodzenie od systemu gospodarki centralnie planowanej do systemu gospodarki rynkowej, problem bezrobocia uwidocznił się. Początkowo było ono niewielkie (0,3% w styczniu 1990 roku) i rosło powoli. Jednak zmiany gospodarcze wywołały lawinę skutków, które bardzo znacząco wpłynęły na stopę bezrobocia. Mowa tutaj o zwiększonych kosztach zatrudnienia, rozpoczęciu prywatyzacji, zamykaniu przedsiębiorstw, otwarciu granic, co poskutkowało napływem towarów z zagranicy i zwiększoną konkurencją. W grudniu 1990 roku stopa ta wyniosła już 6,5% i od tego momentu zaczął się jej ogólny wzrost, aż do lipca 1994 roku, kiedy to niniejsza stopa wyniosła 16,9%. Od tego miesiąca miała ona na ogół tendencję spadkową, aż do sierpnia 1998 roku, gdy wyniosła 9,5%. Jako przyczyny spadku wymienia się m.in. ożywienie gospodarcze, spowolnienie prywatyzacji oraz zwiększenie tzw. „szarej strefy”. Od sierpnia 1998 roku nastąpił ponowny ogólny wzrost miernika bezrobocia aż do 20,7%, które zanotowano w lutym 2003 roku (rekordowa stopa bezrobocia). Tak duży wzrost był spowodowany spowolnieniem gospodarczym i wymuszonymi cięciami kosztów zatrudnienia. Był to czas, w którym Polska przygotowywała się do wejścia do Unii Europejskiej. W kolejnych latach, dzięki poprawie koniunktury gospodarczej, stopa bezrobocia znów na ogół się zmniejszała, aż do poziomu 8,8% w październiku 2008 roku. Jednak konsekwencje globalnego kryzysu finansowego, który trwał w latach 2007 – 2009 dotknęły także i Polskę. Spowolnienie gospodarcze przyczyniło się do ponownego wzrostu stopy bezrobocia do wielkości 14,4% w lutym 2013 roku. Następnie stopa bezrobocia zaczęła się na ogół zmniejszać, aż spadła do poziomu 5,0% w październiku 2019 roku. Od niniejszego miesiąca do

czerwca 2020 roku miał miejsce wzrost tego miernika do 6,1% i utrzymywał się na tym poziomie do listopada 2020 roku. Jednak już do lutego 2021 roku miał miejsce ponowny wzrost stopy bezrobocia do 6,6%, natomiast od lutego do grudnia 2021 roku utrzymywała się tendencja spadkowa. Stąd pod koniec roku 2021 stopa ta wyniosła 5,4% [6].

Tabela 1

Stopa bezrobocia rejestrowanego w Polsce w konkretnych miesiącach w latach 1990-2021 (w %)

rok/ miesiąc	I	II	III	IV	V	VI	VII	VIII	IX	X	XI	XII
2022	5,3	5,5	6,4	6,3	6,1	6,0	5,9	5,8	5,6	5,5	5,4	5,4
2020	5,3	5,3	5,4	5,8	6,0	6,1	6,1	6,1	6,1	6,1	6,1	6,3
2019	6,1	6,1	5,9	5,6	5,4	5,3	5,2	5,2	5,1	5,0	5,1	5,2
2018	6,5	6,5	6,6	6,3	6,1	5,8	5,8	5,8	5,7	5,7	5,7	5,8
2017	6,3	6,4	6,0	7,6	7,3	7,0	7,0	7,0	6,8	6,6	6,5	6,6
2016	10,2	10,2	9,9	9,4	9,1	8,7	8,5	8,4	8,3	8,2	8,2	8,2
2015	11,9	11,9	11,5	11,1	10,7	10,2	10,0	9,9	9,7	9,6	9,6	9,7
2014	13,9	13,9	13,5	13,0	12,5	12,0	11,8	11,7	11,5	11,3	11,4	11,4
2013	14,2	14,4	14,3	14,0	13,6	13,2	13,1	13,0	13,0	13,0	13,2	13,4
2012	13,2	13,4	13,3	12,9	12,6	12,3	12,3	12,4	12,4	12,5	12,9	13,4
2011	13,1	13,4	13,3	12,8	12,4	11,9	11,8	11,8	11,8	11,8	12,1	12,5
2010	12,9	13,2	13,0	12,4	12,1	11,7	11,5	11,4	11,5	11,5	11,7	12,4
2009	10,4	10,9	11,1	10,9	10,7	10,6	10,7	10,8	10,9	11,1	11,4	12,1
2008	11,5	11,3	10,9	10,3	9,8	9,4	9,2	9,1	8,9	8,8	9,1	9,5
2007	15,1	14,8	14,3	13,6	12,9	12,3	12,1	11,9	11,6	11,3	11,2	11,2
2006	18,0	18,0	17,8	17,2	16,5	15,9	15,7	15,5	15,2	14,9	14,8	14,8
2005	19,4	19,4	19,2	18,7	18,2	18,0	17,9	17,7	17,6	17,3	17,3	17,6
2004	20,6	20,6	20,4	19,9	19,5	19,4	19,3	19,1	18,9	18,7	18,7	19,0
2003	20,6	20,7	20,6	20,3	19,8	19,7	19,6	19,5	19,4	19,3	19,5	20,0
2002	18,1	18,2	18,2	17,9	17,3	17,4	17,5	17,5	17,6	17,5	17,8	18,0
2001	20,1	20,2	20,1	19,9	19,2	19,4	19,4	19,5	19,5	19,5	19,7	20,0
2000	15,7	15,9	16,1	16,0	15,9	15,9	16,0	16,2	16,3	16,4	16,8	17,5
1999	13,7	14,0	14,0	13,8	13,6	13,6	13,8	13,9	14,0	14,1	14,5	15,1
1998	11,4	11,9	12,0	11,8	11,6	11,6	11,8	11,9	12,1	12,2	12,5	13,1
1997	10,7	10,6	10,4	10,0	9,7	9,6	9,6	9,5	9,6	9,7	9,9	10,4
1996	13,1	13,0	12,6	12,1	11,7	11,6	11,3	11,0	10,6	10,3	10,3	10,3
1995	15,4	15,5	15,4	15,1	14,7	14,3	14,1	13,8	13,5	13,2	13,3	13,2
1994	16,1	15,9	15,5	15,2	14,8	15,2	15,3	15,2	15,0	14,7	14,7	14,9
1993	16,7	16,8	16,7	16,4	16,2	16,6	16,9	16,8	16,5	16,2	16,1	16,0
1992	14,2	14,4	14,4	14,4	14,3	14,8	15,4	15,4	15,4	15,3	15,3	16,4
1991	12,1	12,4	12,1	12,2	12,3	12,6	13,1	13,4	13,6	13,5	13,5	14,3
1990	6,6	6,8	7,1	7,3	7,7	8,4	9,4	9,8	10,5	10,8	11,1	12,2
1989	0,3	0,8	1,3	1,9	2,4	3,1	3,8	4,3	5,0	5,3	5,9	6,3

Źródło: Opracowanie własne na podstawie [5]

Według wstępnych wyliczeń i informacji ogłoszonych przez Ministerstwo Rodziny i Polityki Społecznej stopa bezrobocia rejestrowanego w styczniu 2022 roku wyniosła 5,6%, a tym samym oznacza to wzrost tego miernika o 0,2 pkt proc. w porównaniu do grudnia 2021 roku. Oznacza to koniec kilkunastomiesięcznej fazy spadkowej. Jednakże wzrost stopy w styczniu jest zjawiskiem wcześniej występującym, co wynika z cykliczności tego wskaźnika. Warto też zaznaczyć, że wskaźnik ten jest zróżnicowany w zależności od województwa [7].

Tabela 2

Stopa bezrobocia w poszczególnych państwach Unii Europejskiej w miesiącu grudniu 2021 r. (w %)

Państwo UE	Stopa bezrobocia (w %)	Państwo UE	Stopa bezrobocia (w %)	Państwo UE	Stopa bezrobocia (w %)
Austria	4,8	Francja	7,2	Niemcy	3,2
Belgia	5,7	Grecja	13,0	Polska	2,9
Bulgaria	4,8	Hiszpania	13,0	Portugalia	5,8
Chorwacja	6,9	Irlandia	5,2	Rumunia	5,7
Cypr	6,6	Litwa	6,6	Słowacja	6,4
Czechy	2,1	Luksemburg	5,0	Słowenia	4,4
Dania	4,5	Łotwa	7,4	Szwecja	8,0
Estonia	5,5	Malta	3,2	Węgry	3,7
Finlandia	7,2	Niderlandy	3,8	Włochy	9,0

Źródło: Opracowanie własne na podstawie [11]

Po analizie zmian wielkości bezrobocia w Polsce czas na porównanie bieżących wyników naszego kraju z innymi państwami Unii Europejskiej. Przed tą analizą warto jednak wspomnieć o bardzo istotnym fakcie, jakim jest różnica między bezrobociem mierzonym przez Główny Urząd Statystyczny oraz Europejski Urząd Statystyczny. Wynika to z różnych definicji osoby bezrobotnej, a co za tym idzie różniącą się liczbą osób bezrobotnych, na podstawie której wylicza się stopę bezrobocia. Rozbieżność jest także wynikiem różnej metodologii. Jednakże szczegółowe wyjaśnienie tych rozbieżności nie jest tematem tego artykułu [8]. Przez pewien czas w ubiegłym roku można było usłyszeć głosy, że Polska ma najniższą stopę bezrobocia w całej Unii Europejskiej, jednak okazało się to nieprawdą. Wynika to z tego, że Eurostat zmienił metodologię obliczeń i obliczył stopę bezrobocia ponownie,

także dla miesięcy wcześniejszych. Różnice wynikają m.in. z wykluczenia części osób zatrudnionych w rolnictwie z puli osób pracujących. Po tej zmianie Polska w maju 2021 roku z pierwszego miejsca spadła na piąte, jednak już w czerwcu 2021 roku wróciła na podium i uplasowała się wraz z Maltą na trzecim miejscu [9,10]. To pokazuje, że zmiany w metodologii obliczeń realnie wpływają na wynik końcowy i miejsce w rankingu.

Poniższa tabela ukazuje dane Eurostatu dotyczące stopy bezrobocia wyrażonej w procentach, odnotowanej w miesiącu grudniu 2021 roku.

Pierwszym, co można zauważyć jest znacząca różnica stopy bezrobocia w Polsce obliczona według GUS (5,4%) i według Eurostatu (2,9%). Jak można dostrzec najwyższą stopę bezrobocia w Unii Europejskiej ma Hiszpania oraz Grecja z wynikiem 13,0%, natomiast najniższą stopą, wynoszącą 2,1% mogą pochwalić się Czechi. Polska w tym zestawieniu plasuje się na miejscu drugim. Średnia stopa bezrobocia wynosi 6,3%. Państwa mieszczące się na podium tj. Czechi, Polska i Niemcy ex aequo z Maltą nie zmieniły swej pozycji w porównaniu z miesiącem ubiegłym. Można zauważyć poprawę ogólnej sytuacji w Unii Europejskiej, ponieważ średnia systematycznie maleje z miesiąca na miesiąc od kwietnia 2021 roku, a także to, że Polska na tle innych państw Unii Europejskiej wypada bardzo dobrze [11].

3. Wnioski

Bezrobocie jest zjawiskiem społecznym, który ma realny wpływ zarówno na życie poszczególnych obywateli, jak i na całą gospodarkę. Wyróżnia się wiele przyczyn, rodzajów oraz skutków bezrobocia, które mają charakter ekonomiczny, społeczny, a także psychologiczny. Jest to zjawisko powiązane z wieloma innymi procesami, m.in. z obowiązującym ustrojem gospodarczym, inflacją czy fazami cyklu koniunkturalnego. To właśnie krzywa Phillipsa opisuje zależność między inflacją płac a bezrobociem. Dlatego przy analizowaniu danych dotyczących omawianych w artykule zmian stopy bezrobocia tak ważne jest też szersze spojrzenie na gospodarkę. Podobnie, co warto podkreślić, także bieżąca sytuacja gospodarcza znacząco oddziałuje na tę sferę.

Bibliografia

1. Bezrobocie, Encyklopedia PWN. Pobrane z: <https://encyklopedia.pwn.pl/haslo/bezrobocie;3876818.html> (07.02.2022).
2. Ślusarczyk B., Ślusarczyk S. (2011). *Podstawy mikro- i makroekonomii*. Lublin: Politechnika Lubelska.
3. Ustawa z dnia 20 kwietnia 2004 r. o promocji zatrudnienia i instytucjach rynku pracy. Pobrane z:

<https://isap.sejm.gov.pl/isap.nsf/download.xsp/WDU20040991001/U/D20041001Lj.pdf> (07.02.2022).

4. Pojęcia stosowane w statystyce publicznej. Z: <https://stat.gov.pl/metainformacje/slownik-pojec/pojecia-stosowane-w-statystyce-publicznej/lista.html> (07.02.2022).

5. <https://stat.gov.pl/obszary-tematyczne/rynek-pracy/bezrobocie-rejestrowane/stopa-bezrobocia-rejestrowanego-w-latach-1990-2022,4,1.html> (09.03.2022).

6. Zdrojewski E., Toszewska W. (2010). Analiza zmian rozmiarów bezrobocia w Polsce. *Zeszyty Naukowe Wydziału Nauk Ekonomicznych Politechniki Koszalińskiej*, 14, 161-187.

7. Słowski D. (2022). Zwrot w statystykach bezrobocia. Resort pracy podsumował styczeń, 4.02.2022. Pobrane z: <https://www.money.pl/gospodarka/zwrot-w-statystykach-bezrobocia-resort-pracy-podsumowal-styczen-6733695976127168a.html> (08.02.2022).

8. Jak liczymy bezrobocie? Pobrane z: <https://stat.gov.pl/obszary-tematyczne/rynek-pracy/zasady-metodyczne-rocznik-pracy/jak-liczymy-bezrobocie,2,1.html> (08.02.2022).

9. Kośka M. (2021). Podsumowanie tygodnia: w temacie bezrobocia nie jesteśmy takimi prymusami, jak zakładaliśmy. Rekord jest gdzie indziej, 3.07.2021. Pobrane z: <https://biznes.wprost.pl/finanse-i-inwestycje/10463221/eurostat-zmienil-metodologie-obliczania-bezrobocia-okazalo-sie-ze-bezrobocie-w-polsce-jest-wyzsze-niz-do-tej-pory-zakladano.html> (08.02.2022).

10. Frączyk J. (2021). Polskie bezrobocie wróciło na europejskie podium. Oto kogo wyprzedziliśmy” 3.07.2021. Pobrane z: <https://businessinsider.com.pl/finanse/makroekonomia/polskie-bezrobocie-wrocilo-na-unijne-podium-oto-kogo-wyprzedzilismy/x74r3ms> (08.02.2022).

11. Dane statystyczne pobrane z: https://ec.europa.eu/eurostat/databrowser/view/UNE_RT_M__custom_903362/bookmark/table?lang=en&bookmarkId=90ebf561-c956-40b3-9a1d-4a8386d7c99b (09.03.2022).

*Scientific supervision by: M. Leszczyńska, PhD
Institute of Economics and Finance, University of Rzeszow, Poland*

*Opiekun Koła Naukowego „Interkreator”, Sekcja „Ekonomia Rozwoju”
Katedra Ekonomii i Międzynarodowych Stosunków Gospodarczych
Instytut Ekonomii i Finansów, Kolegium Nauk Społecznych
Uniwersytet Rzeszowski, Polska*

**Małgorzata Źródło-Loda, PhD inż.; Jolanta Baran, PhD;
Bogusław Ślusarczyk, Prof inż.
Karpacka Państwowa Uczelnia w Krośnie (Polska)**

RYNEK SUPLEMENTÓW DIETY W POLSCE

Streszczenie

Suplementy diety są zaliczane do żywności i nie mogą wykazywać działania leczniczego. To środki spożywcze, złożone z substancji odżywczych, służące uzupełnieniu normalnej diety. Wiele osób traktuje je jednak jak preparaty lecznicze sądząc, że produkty te podlegają takiej samej kontroli co lekarstwa. Najliczniejszymi grupami suplementów diety są preparaty zawierające magnez, bakterie probiotyczne oraz zwiększające odporność organizmu, a także witaminy i składniki mineralne.

Światowy rynek suplementów diety rozwija się bardzo dynamicznie. Podobnie sytuacja wygląda w Polsce. W ostatnich kilkunastu latach wartość sprzedaży tych produktów w naszym kraju wzrosła kilkukrotnie. Wynika to w dużej mierze ze stosunkowo prostej procedury wprowadzenia tych produktów na rynek oraz powszechnej ich dostępności. Ponadto producenci i dystrybutorzy suplementów diety prowadzą intensywne kampanie reklamowe w środkach masowego przekazu, skutecznie zachęcając konsumentów do ich stosowania.

Celem artykułu była analiza rynku suplementów diety w Polsce. W tym celu dokonano przeglądu literatury krajowej, aktów prawnych, raportów rynkowych oraz publikacji organów kontrolnych.

W pracy przedstawiono podstawowe wymagania prawne dotyczące suplementów diety, bezpieczeństwo ich stosowania oraz analizę aktualnej sytuacji na rynku suplementów diety w Polsce.

***Słowa kluczowe:** suplement diety, rynek suplementów diety, bezpieczeństwo żywności, Główny Inspektorat Sanitarny*

Summary

Dietary supplements are classified as food and may not have therapeutic effect. They are foodstuffs, composed of nutrients, used to supplement a normal diet. However, many people treat them as medicinal preparations thinking that these products are subject to the same control as drugs. The most numerous groups of dietary supplements are preparations containing magnesium, probiotic bacteria and those increasing the body's resistance, as well as vitamins and minerals.

The global market of dietary supplements is developing very dynamically. The situation is similar in Poland. In the last dozen or so years the value of sales of these products in our country has increased several times. It is mainly due to relatively simple procedure of introducing these products to the market and their wide availability. Moreover, producers and distributors of dietary supplements run intensive advertising campaigns in mass media, effectively encouraging consumers to use them.

The aim of this paper was to analyze the market of dietary supplements in Poland. For this purpose the review of national literature, legal acts, market reports and publications of control bodies were made.

The paper presents basic legal requirements concerning dietary supplements, safety of their application and analysis of current situation on the dietary supplements market in Poland.

Key words: *dietary supplement, dietary supplement market, food safety, Chief Sanitary Inspectorate*

Wprowadzenie

Suplementy diety stanowią grupę produktów spożywczych, powszechnie stosowaną przez ludzi ze względu na ich stosunkowo niską cenę, łatwość zakupu oraz przekonanie, że produkty te – w związku z tym, że są pochodzenia naturalnego – bezpieczne do stosowania. To produkty powszechnie dostępne, których konsumpcja z roku na rok rośnie. Obecnie suplementy diety nie są już postrzegane jako przejściowa, chwilowa moda, ale jako innowacyjny element stylu życia człowieka (Kotynia i in., 2017).

Celem artykułu była analiza rynku suplementów diety w Polsce. W tym celu dokonano przeglądu literatury, aktów prawnych, raportów rynkowych oraz publikacji organów kontrolnych.

W pracy przedstawiono analizę aktualnej sytuacji na rynku suplementów diety w Polsce, ze szczególnym uwzględnieniem danych odnoszących się do liczby wytwórni i hurtowni suplementów diety w Polsce, powiadomień o pierwszym wprowadzeniu do obrotu suplementów diety oraz czynników determinujących ten rynek. Ponadto zaprezentowano definicję suplementów diety, podstawowe wymagania prawne w tym zakresie oraz kwestie związane z bezpieczeństwem ich stosowania.

Suplementy diety – definicja, rodzaje, podstawowe wymagania prawne

Suplementy diety są środkami spożywczymi, złożonymi z substancji odżywczych, a ich celem powinno być uzupełnienie normalnej diety. Szczegółową

definicję suplementu diety zawiera ustawa o bezpieczeństwie żywności i żywienia, która określa go jako: „środek spożywczy, którego celem jest uzupełnienie normalnej diety, będący skoncentrowanym źródłem witamin lub składników mineralnych lub innych substancji wykazujących efekt odżywczy lub inny fizjologiczny, pojedynczych lub złożonych, wprowadzany do obrotu w formie umożliwiającej dawkowanie, w postaci: kapsułek, tabletek, drażetek, saszetek z proszkiem, ampułek z płynem, butelek z kroplomierzem i w innych podobnych postaciach płynów i proszków przeznaczonych do spożywania w małych, odmierzonych ilościach jednostkowych, z wyłączeniem produktów posiadających właściwości produktu leczniczego w rozumieniu przepisów prawa farmaceutycznego” (Ustawa o bezpieczeństwie żywności i żywienia, 2006).

Suplementy diety charakteryzują się dużą różnorodnością. Do produkcji wykorzystuje się około 400 różnych substancji, z czego większość stanowią witaminy i składniki mineralne (Krasnowska i Sikora, 2011). Istnieje kilka kryteriów podziału suplementów, między innymi ze względu na skład, przeznaczenie oraz postać przyjmowania - tabela 1.

Tabela 1

Rodzaje suplementów diety		
Podział suplementów ze względu na:		
Skład	Przeznaczenie	Postać przyjmowania
<ul style="list-style-type: none"> - suplementy zawierające witaminy i składniki mineralne - suplementy uzyskiwane z roślin - suplementy zawierające kwasy tłuszczowe - suplementy z błonnikiem pokarmowym - probiotyki oraz prebiotyki - suplementy sporządzone z aminokwasów 	<ul style="list-style-type: none"> - suplementy wspomagające odchudzanie - suplementy wspomagające pracę układu odpornościowego - suplementy spowalniające procesy starzenia się organizmu - suplementy wzmacniające witalność i koncentrację - suplementy normalizują pracę układu sercowo-naczyniowego - suplementy wspomagające pracę układu pokarmowego - suplementy wpływające na włosy, paznokcie i skórę - suplementy wspomagające widzenie - suplementy dla sportowców - suplementy redukujące ryzyko powstania osteoporozy - suplementy wspomagające poprawę potencji 	<ul style="list-style-type: none"> - kapsułki - tabletki - drażetki - saszetki z proszkiem - ampułki z płynem - butelki z kroplomierzem - batony - herbaty - tabletki musujące

Źródło: P. Prokop P., A. Astel (2017), *Rola suplementacji w zbilansowanym żywieniu człowieka (cz. 1)*, LAB Laboratoria, Aparatura, Badania 2017, nr 4, str. 46.

Regulacje prawne obligują producentów suplementów diety do stosowania zasad dobrej praktyki produkcyjnej(GMP), dobrej praktyki higienicznej (GHP) oraz zasad Hazard Analysis and Critical Control Point (HACCP).

Każdy suplement diety wprowadzany do obrotu musi być właściwie oznakowany. Zgodnie z rozporządzeniem Ministra Zdrowia z dnia 9 października 2007 r. na opakowaniu powinny być umieszczone następujące informacje:

- oznaczenie „suplement diety”,
- nazwy składników odżywczych lub innych substancji, które zawiera produkt oraz wskazanie ich właściwości,
- zalecaną dzienną porcję do spożycia,
- ostrzeżenie o nieprzekraczaniu dziennej porcji,
- zastrzeżenie, że suplement diety nie może być traktowany jako zamiennik zróżnicowanej diety,
- stwierdzenie o przechowywaniu produktu w miejscu niedostępnym dla małych dzieci.

Powyższe informacje muszą być podane w języku polskim, zamieszczone w widocznym miejscu, czytelne i niemożliwe do usunięcia. Niedozwolone jest nadawanie suplementom diety właściwości leczniczych, zapobiegających chorobom oraz sugerowanie, że odpowiednio zbilansowana dieta nie jest w stanie dostarczyć organizmowi wystarczających ilości składników odżywczych (Grembecka, 2019). Produkty te muszą spełniać wymagania jakościowe i ilościowe, zadeklarowane przez producenta na opakowaniu.

Wprowadzanie suplementów diety do obrotu

Jedynym obowiązkiem każdego podmiotu przed wprowadzeniem suplementu diety do obrotu po raz pierwszy na terytorium Rzeczypospolitej Polskiej jest złożenie stosownego powiadomienia o tym do Głównego Inspektora Sanitarnego (GIS). Powiadomienie zawiera takie informacje jak: nazwa i postać produktu, proponowana kwalifikacja, skład jakościowy i ilościowy oraz wzór oznakowania w języku polskim.

Producent suplementu nie musi czekać na pozytywne rozpatrzenie wniosku. Zaraz po złożeniu notyfikacji do GIS może wprowadzać produkt do obrotu. Tak więc suplement diety nie podlega kontroli jakości ani weryfikacji składu przed prowadzeniem go na rynek (Brzezińska i Grembecka, 2021).

Do maja 2021 roku w GIS analizie poddano jedynie 11% wszystkich zgłoszeń. Proces weryfikacji zakończono dla 3571 powiadomień, z czego: 1247 produktów otrzymało status „suplementu diety”, 211 – nie przeszło

weryfikacji, a 2113 producentów zrezygnowało z wprowadzenia produktu na rynek (Informacja o wynikach kontroli, 2011).

Bezpieczeństwo stosowania suplementów diety

Polacy sięgają chętnie po suplementy diety, ponieważ wierzą, że te podlegają takiej samej kontroli, co lekarstwa. Tymczasem, w świetle ustawodawstwa UE, suplementy diety są traktowane w ten sam sposób, co żywność. W naszym kraju, dopuszczeniem suplementów do obrotu zajmuje się Główny Inspektor Sanitarny (GIS), podczas gdy za leki odpowiadają Główny Inspektor Farmaceutyczny i Urząd Rejestracji Produktów Leczniczych, Wyrobów Medycznych i Produktów Biobójczych. W odróżnieniu od produktów leczniczych, suplementy diety nie podlegają badaniom pod kątem trwałości, interakcji czy wystąpienia potencjalnych działań niepożądanych (Stępień, Niewiarowski, Harasimiuk, 2019).

Wielu konsumentów uważa, że spożywanie suplementów diety ma korzystny wpływ na stan ich zdrowia, chociaż produkty te nie są poddawane żadnym obowiązkowym testom skuteczności czy bezpieczeństwa, a w pewnych przypadkach mogą mieć nawet negatywne skutki dla zdrowia człowieka. Powodem do niepokoju w przypadku suplementów diety może być, np. obecność niezadeklarowanych substancji lub zanieczyszczeń, różnice w składzie pomiędzy partiami tego samego produktu, świadome fałszowanie produktów, często zatajane interakcje między lekami, występowanie działań niepożądanych oraz zastępowanie standardowej opieki zdrowotnej suplementami (Czerwiński i Liebers, 2019).

Podstawowym systemem ostrzegania konsumentów przed niebezpiecznymi środkami spożywczymi, które znajdują się w obrocie na terenie UE stanowi System Wczesnego Ostrzegania o Niebezpiecznej Żywności i Paszach (ang. Rapid Alert System for Food and Feed, w skrócie RASFF). Wszystkie środki spożywcze, w odniesieniu do których jest ewidentne, że „prawdopodobnie stworzą poważne ryzyko dla zdrowia ludzkiego (...) oraz że takie ryzyko nie może być wystarczająco objęte za pomocą środków podjętych przez (...) państwo członkowskie” zgłaszane są do systemu RASFF. W latach 2009-2018 liczba powiadomień dotyczących suplementów diety rosła, podczas gdy ogólna liczba powiadomień dla wszystkich produktów spożywczych pozostawała względnie stabilna. Zjawisko to występowało także w pierwszej dekadzie XXI w. W tym okresie Polska wysłała do systemu RASFF 114 zgłoszeń, zaś zgłoszeń dotyczących produktów pochodzących z Polski było 39 (Czerwiński i Liebers, 2019).

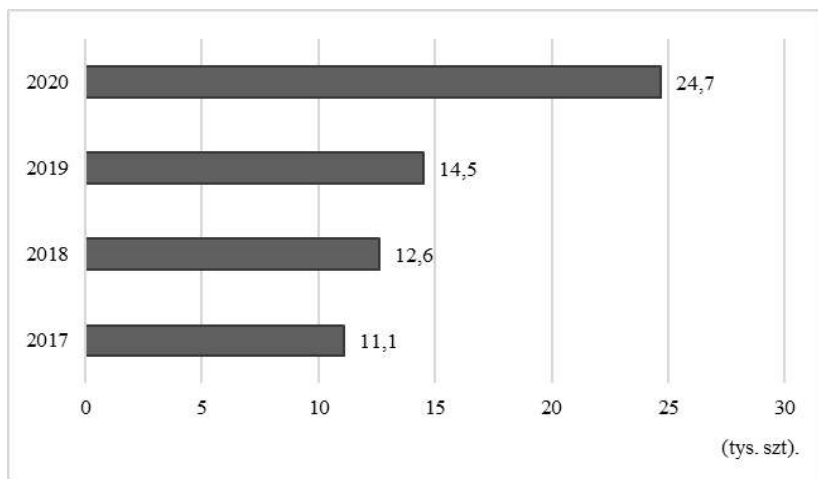
Rynek suplementów diety w Polsce

Światowy rynek suplementów diety rozwija się bardzo dynamicznie. Jego wartość w 2018 roku przekroczyła 100 mld USD, a do 2025 roku będzie zwiększać się o około 7% w skali roku. Podobna sytuacja występuje w Polsce, gdzie na przestrzeni ostatnich piętnastu lat, wartość sprzedaży tych produktów wzrosła kilkukrotnie. W 2008 roku wynosiła 1,7 mld PLN, w 2017 – 4,4 mld PLN, a w 2021 szacuje się, że 6,5 mld PLN. Badania przeprowadzone przez firmę PMR wykazały, że w ostatnich 15 latach aktualnie sytuacja na rynku suplementów diety jest najlepiej oceniana w historii przeprowadzania tego typu badań. Blisko 90% respondentów – producentów i dystrybutorów suplementów diety, oceniło aktualną sytuację na rynku jako niezwykle dobrą. Wpływają na to przede wszystkim notowanie przez spółki intensywnych wzrostów sprzedaży od kwietnia 2021 roku. Ponadto, uwzględniając prognozy na najbliższe miesiące, można mówić o bezprecedensowym optymizmie – jedynie 2% spółek przewiduje pogorszenie sytuacji. W większości przypadków menedżerowie firm działających na rynku uzasadniali swoje prognozy rosnącym zainteresowaniem suplementami diety (Stefańczyk 2021).

W 2016 r. złożono do GIS prawie 7,4 tys. powiadomień o wprowadzeniu bądź zamiarze wprowadzenia po raz pierwszy do obrotu na terytorium Rzeczypospolitej suplementów diety. W kolejnych w latach: 2017-2020 liczba zgłaszanych suplementów diety systematycznie rosła. Łącznie w tym okresie odnotowano 62 808 powiadomień. Część nowości wprowadzonych na rynek, to nowe warianty produktów już znanych. Tak duża liczba nowych zgłoszeń wynikała z rosnącego zainteresowania konsumentów suplementami diety – wykres 1 (Informacja o wynikach kontroli, 2021).

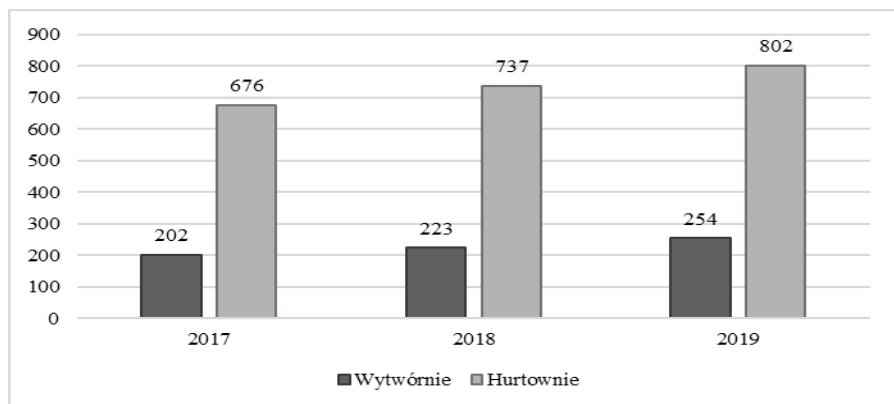
Liczba wytwórni i hurtowni suplementów diety w Polsce wzrasta. GIS nie jest w stanie przeprowadzić kontrole we wszystkich podmiotach. Odsetek średnio rocznie skontrolowanych zakładów w latach 2017 – 2019 wyniósł w odniesieniu do wytwórni średnio 75,8%, zaś w przypadku hurtowni – 38,1% (wykres 2).

Blisko 40% rynku należy do 10 producentów, z czego połowa to przedsiębiorstwa polskie (Stefańczyk i Marszałek, 2016). Do największych polskich producentów suplementów diety w należą: Olimp Laboratories, Aflofarm, N.P. Zdrowit, Polski Lek i USP Zdrowie (Dziedziński i wsp. 2019).



Wykres 1. Liczba powiadomień o pierwszym wprowadzeniu do obrotu suplementów diety złożonych do GIS w latach 2017–2020

Źródło: Informacja o wynikach kontroli. Wprowadzenie do obrotu suplementów diety, NIK, Łódź 2021, s. 12.



Wykres 2. Liczba wytwórni i hurtowni suplementów diety w Polsce w latach 2017 - 2019

Źródło: Informacja o wynikach kontroli. Wprowadzenie do obrotu suplementów diety, NIK, Łódź 2021, s. 30.

Blisko $\frac{3}{4}$ Polaków (72%) deklaruje spożywanie suplementów diety, a 51% zażywa je codziennie. Aż 86% badanych osób uważa, że stosowanie suplementów diety jest korzystne dla ich zdrowia (Łysak, 2018). Według firmy

PMR, w 2018 roku wydatki Polaków na leki OTC (sprzedawane bez recepty) i suplementy diety wyniosły prawie 13,3 mld zł, i było to o 7% więcej niż rok wcześniej (Polacy więcej..., 2019).

Jeśli chodzi o różnorodność to najliczniejszymi grupami suplementów diety są preparaty zawierające magnez, bakterie probiotyczne oraz zwiększające odporność organizmu. Znaczną część rynku stanowią również witaminy i składniki mineralne, takie jak: tiamina, niacyna, wapń, żelazo, cynk (Bojarowicz i Dźwigulska, 2012). Nastanie pandemii COVID-19 spowodowało wzrost zapotrzebowania na preparaty wspomagające odporność, szczególnie witaminę D, witaminę C oraz cynk (Błaszczak, 2021).

Do przyczyn szybkiego tempa wzrostu rynku suplementów można zaliczyć: starzenie się społeczeństw europejskich i północnoamerykańskich, wzrost świadomości konsumentów odnośnie profilaktyki zdrowotnej, rosnącą popularność samoleczenia, szeroki asortyment oferowanych produktów, niskie bariery wejścia na rynek oraz wzrost popularności sprzedaży przez internet (Dickinson i in., 2014).

Za tak wysokie zainteresowanie tego rodzaju produktami odpowiedzialna jest również w dużej mierze intensywna reklama. W 2015 r. prawie co czwarta reklama (24,7%) w telewizji była przekazem handlowym produktów zdrowotnych i leków (w tym suplementów diety), zaś w radiu odsetek ten wynosi ponad 50%, podczas gdy w 1997 r. było to zaledwie 4,6% (Emisja przekazów handlowych..., 2015). Aktualnie leki, suplementy diety i wyroby medyczne są najczęściej reklamowaną kategorią produktów w mediach. Najchętniej reklamodawcy wybierają telewizję (Zalewski, 2020). Wzrost wydatków na reklamę wpływa na decyzje zakupowe odbiorców, którzy suplementy traktują już jako artykuły pierwszej potrzeby. Ta popularyzacja powoduje, że suplementy diety stały się nieodłączną częścią życia wielu osób. Przestały być już traktowane tylko jako chwilowa, przemijająca moda, a stały się istotnym elementem stylu życia. Przez wiele osób są traktowane jako namiastka właściwej, dobrze zbilansowanej diety, a także jako środek rekompensujący brak aktywności fizycznej, stres, pośpiech, czy złe samopoczucie. Producenci przyzwyczaili bowiem konsumentów do tego, że na każdą dolegliwość mają odpowiedni preparat.

Rynek suplementów diety jest jednym z najszybciej rozwijających się w Polsce. Działające w jego obrębie przedsiębiorstwa charakteryzuje wysoka aktywność pod względem wdrażania nowych produktów oraz procesów. Obecny stan prawny umożliwia każdemu podmiotowi wprowadzenie na rynek suplementu diety, po uprzedniej deklaracji jego składu organom sanitarnym, drogą tzw. notyfikacji. Pomijając intensywne tempo wzrostu, segment

suplementów diety gwarantuje producentom szybki zwrot nakładów finansowych, poniesionych na skutek wzbogacania własnego portfolio z uwagi na potencjalną łatwość procesu wdrażania nowości produktowych do obrotu. Ponadto, w porównaniu z lekami na receptę i lekami OTC, ta gałąź rynku farmaceutycznego jest znacznie mniej podatna na ingerencję państwa w mechanizm jej działania. Istnieją zatem okoliczności stwarzające atrakcyjne warunki dla nowych przedsięwzięć, które często w niedługim czasie są w stanie osiągnąć konkurencyjny poziom wobec dużych spółek farmaceutycznych, nie tylko pod względem produktów, ale także ich pozycjonowania w świadomości konsumentów (Hrydziuszko, 2020).

Podsumowanie

Rynek suplementów diety należy do tych najszybciej rozwijających się w ostatnich latach, a jego wartość wzrasta o 7% rocznie. Najpopularniejszymi suplementami diety są produkty zawierające magnez, bakterie probiotyczne oraz preparaty zwiększające odporność organizmu.

Na wzrost spożycia suplementów diety największy wpływ mają: rosnąca świadomość konsumentów odnośnie profilaktyki zdrowotnej, szeroki i łatwo dostępny asortyment oferowanych produktów, intensywne reklamy, a w ostatnich latach również pojawienie się koronawirusa SARS-CoV-2.

W Polsce obowiązuje procedura notyfikacyjna. Producent suplementu nie musi czekać na pozytywne rozpatrzenie wniosku i zaraz po złożeniu zawiadomienia do GIS może wprowadzać produkt do obrotu i dotyczy tylko niewielkiej części zgłoszeń.

Duża liczba powiadomień odnośnie wprowadzenia nowych suplementów diety na rynek Polski, powoduje że służby GIS nie są w stanie na bieżąco weryfikować wszystkich zgłoszeń. Dzieje się to z bardzo dużym opóźnieniem. Ponadto nie wszystkie preparaty dostępne na rynku przechodzą pomyślnie weryfikację. Takie produkty mogą stanowić zagrożenie dla zdrowia i życia konsumentów, szczególnie jeżeli są wprowadzone przez nieuczciwych producentów i hurtowników.

Rynek suplementów diety jest dynamiczny i rozwojowy, a w najbliższych latach nie przewiduje się, by doszło do spadku zainteresowania tymi produktami. Konsumenty będą coraz chętniej sięgać po te preparaty, a producenci wprowadzać nowe produkty oraz budować efektywne kampanie marketingowe.

Bibliografia

1. Błaszczak A. (2021). *Suplementy diety idą na nowy rekord*. Rzeczpospolita. Ekonomia. URL: <https://www.rp.pl/biznes/art27931-suplementy-diety-ida-na-nowy-rekord>

2. Bojarowicz H, Dźwigulska P. (2012). *Suplementy diety. Część II. Wybrane składniki suplementów diety oraz ich przeznaczenie*. Hygeia Public Health, nr 47(4), s. 433-441.
3. Brzezińska J., Grembecka M. (2021). *Suplementy diety – specyficzna żywność*. Postępy Higieny i Medycyny Doświadczalnej, Vol. 75/202, s. 655-673.
4. Dickinson, A., Blatman, J., El-Dash, N., Franco, J.C. (2014). *Consumer Usage and Reasons for Using Dietary Supplements: Report of a Series of Surveys*. Journal of the American College of Nutrition, No. 33, s. 176-182.
5. *Emisja przekazów handlowych produktów zdrowotnych i leków w programach telewizyjnych*. (2015). KRRiT. URL: <https://www.gov.pl/attachment/26cbe5e4-5d64-4e46-90b0-2cf77eb5a1d8>
6. Grembecka M. (2019). *Suplementy diety – panaceum na wszystkie dolegliwości?* Gazeta AMG, Tom 29, nr 1, s. 18-22.
7. *Informacja o wynikach kontroli. Wprowadzenie do obrotu suplementów diety*. (2021). NIK, Łódź.
8. Kotynia Z., Szewczyk P., Tuzikiewicz-Gnitecka G. (2017). *Bezpieczeństwo stosowania suplementów diety*. Kontrola Państwowa, Volume 62, Issue 4 (375), s. 49-61.
9. Krasnowska G., Sikora T. (2011). *Suplementy diety a bezpieczeństwo konsumenta*. Żywność Nauka Technologia Jakość, nr 4(77), s. 5-23.
10. Łysak J. (2018). *Raport Cheers – nawyki żywieniowe Polaków 2018*. URL: <https://cheers.com.pl/wiedza/nawyki-zywniowe-polakow/>
11. *Polacy więcej wydają na leki OTC i suplementy. To za sprawą reklam?* (2019). URL: <http://www.rynekaptek.pl/marketing-i-zarzadzanie/polacy-wiecej-wydaja-na-leki-otc-i-suplementy-to-za-sprawa-reklam,30226.html>
12. Prokop P., Astel A. (2017). *Rola suplementacji w zbilansowanym żywieniu człowieka (cz. 1)*. LAB Laboratoria, Aparatura, Badania, nr 4, s. 46-51.
13. Rozporządzenie Ministra Zdrowia z dnia 9 października 2007 r. w sprawie składu oraz oznakowania suplementów diety, Załącznik do obwieszczenia Ministra Zdrowia z dnia 17 września 2018 r. (poz. 1951)
14. Stefańczyk M. (2021). *Indeks Koniunktury PMR dla suplementów diety najwyższy od lat*. URL: <https://healthcaremarketexperts.com/aktualnosci/indeks-koniunktury-pmr-dla-suplementow-diety-najwyzszy-od-lat>
15. Stefańczyk M., Marszałek, M. (2016). *Rynek suplementów diety w Polsce 2016. Analiza i prognozy rozwoju na lata 2016–2021*. PMR Research. Kraków.

16. Stępień K., Niewiarowski J., Harasimiuk A. (2019). *Powszechność suplementów diety a zagrożenia związane z ich stosowaniem*. Biuletyn Wydziału Farmaceutycznego Warszawskiego Uniwersytetu Medycznego, nr 9, s. 51-59.

17. Ustawa o bezpieczeństwie żywności i żywienia z dnia 25 sierpnia 2006 r. (Dz. U. z 2010 r. nr 136, poz. 914)

18. Zalewski A. (2020). *Marketing farmaceutyczny w Polsce – badanie przekazów reklamowych leków, suplementów diety i wyrobów medycznych*. Rozprawy Społeczne, t. 14, nr 2, s. 107–127.

Тези доповідей

І. Антоненко
Університет імені Альфреда Нобеля, м. Дніпро

МІЖНАРОДНА ІНВЕСТИЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ НІМЕЧЧИНИ

Німеччина – четверта у рейтингу економік світу та шоста – за рівнем життя, вважається дуже привабливою країною для прямих іноземних інвестицій. Вони завжди в основному належали і належать Нідерландам, Люксембургу, США, Швейцарії та Великобританії, які становили понад 60% від загального обсягу.

Ще з 2009 р. трьома головними інвесторами для Німеччини були — США, ЄС та Японія (більшість ПІІ надходила саме із ЄС). Але у 2017 р. китайські інвестори вклали рекордну суму у німецькі компанії. Обсяг злиття та поглинання досяг приблизно 13,7 млрд. дол. США (у 2016 р. ця сума склала 12,6 млрд. дол. США). Найбільшими поглинаннями були: поглинання китайським концерном Cheung Kong Property Holding енергосервісної компанії ISTA з Німеччини; вступ китайського конгломерату компаній HNA у Deutsche Bank та покупка компанії Biotest AG фірмою Creat Group. На сьогоднішній день до рейтингу найбільших інвесторів у Німеччині також входять Китай та Франція (вони посідають четверте місце) після США, Швейцарії та Великобританії. Дуже інтенсивно також, розвивались російсько-німецькі інвестиційні зв'язки, причому специфікою середини 2000-х рр. став зустрічний характер потоків ПІІ. Інвестори з Німеччини продовжували збільшувати вкладення в російську економіку до 2022 р. (Німеччина входила до топ-5 інвесторів Росії). За перший квартал 2021 р. обсяг інвестицій німецьких компаній у Росії становив 1,1 млрд. євро [1].

Що стосується чистого припливу інвестицій у Німеччину, то найнижчий чистий приплив ПІІ спостерігався у 2014 р. Влітку цього року німецький експорт товарів та послуг суттєво зменшився. Але економіка ФРН довела свою силу у виключно складній глобальній економічній ситуації, спираючись, в основному, на внутрішній попит, що посилювався. І цим самим, у 2014 р. зростання німецької економіки перевищило прогнози (склало близько 1,5%) [1]. Щодо зниження чистого притоку ПІІ у 2019-2020 рр., то це, як нам добре відомо, спричинено весвітньою пандемією, яка завдала великого удару, як німецькій економіці, яка так добре «розквітала» за останні роки, та й економіці усіх країн.

Незважаючи на кризу в євросоні, країна продовжує "притягувати" іноземні інвестиції. З іншого боку, це й не дивно, адже вона входить, за оцінками Світового економічного форуму (World Economic Forum), у шістку найбільш конкурентоспроможних економік у світі.

Якщо казати про приватні інвестиції у Німеччині, то вони за останні 50 років зросли практично в 12 разів. У 2019 р. вони становили понад 860 млрд. Середньорічний приріст приватних інвестицій вимірюється лише на рівні 16,5 млрд. Їхня частка у світовому обсязі становить 3,8% [2]. Через коронавірусну пандемію у 2020 р. відбулося значне падіння обсягу приватних інвестицій. Однак така ситуація спостерігається у всіх країнах світу. І Німеччина робить прогноз, що лише за кілька років ситуація знову стабілізується.

З портфельними інвестиціями німецька економіка зазнавала деяких труднощів у період з 2010-2012 рр. (причина цього - подолання всесвітньої фінансової кризи), але набагато гірша ситуація спостерігалася із 2018 р. Причиною цього було те, що німецькі бізнесмени стали значно песимістичніше оцінювати ділові перспективи на цей рік. Ділові кола ФРН були стурбовані великою кількістю наростаючих на міжнародній арені політико-економічних проблем, які тією чи іншою мірою могли негативно позначитися на сильно залежній від експорту німецькій економіці. А йшлося, перш за все, про все більш реальну загрозу жорсткого "Брекзиту", який означав би припинення одночасно режиму вільної, безмитної торгівлі з таким важливим зовнішньоекономічним партнером, як Великобританія, про торгову війну між США і Китаєм, що могла завдати шкоди відразу двом ключовим для Німеччині ринки за межами Євросоюзу, і про уповільнення темпів зростання ВВП у КНР. Нині зростання портфельних інвестицій майже не спостерігається через всесвітню пандемію, але й як із ПП, відновлення та зростання вже прогнозується на найближчі роки.

Таким чином, можна зробити висновок, що попри кризи та пандемії, Німеччина продовжує притягувати увагу іноземних інвесторів, адже у цій країні є безліч варіантів, куди можна інвестувати (найбільш надійним видом інвестицій, все ж таки, вважаються прибуткові будинки). Німецька економіка найшвидше і якісніше за інших у євросоні розвивається в післякризовий період і період всесвітньої пандемії, прогноз зростання ВВП постійно змінюється у бік підвищення. І все це завдяки економічній потужності, диверсифікованості німецької економіки та дуже розвиненому середньому бізнесу, який підтримує всю німецьку економіку та допомагає їй після різних економічних ситуацій відновитися та

"встати на ноги". Також, не варто забувати, що для іноземців інвестиції в Німеччині цікаві ще й тим, що суттєво підвищують шанси на отримання посвідки на проживання у цій фінансово благополучній країні.

Список використаних джерел

1.Світовий атлас даних. Світова та регіональна статистика, національні дані, карти та рейтинги Німеччини: Дослідження [Електронний ресурс]: <https://knoema.ru/atlas>. - Загол. з екрану. – Мова рос.

2.«Німецька хвіля» (нім. Deutsche Welle). Німецька державна радіостанція та телеканал [Електронний ресурс]: <https://www.dw.com/ru/>. - Загол. з екрану. – Мова рос.

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

І. Антоненко, Д. Солоп
Університет імені Альфреда Нобеля, м. Дніпро

НІМЕЧЧИНА ТА ШВЕЦІЯ – ДВІ НАЙРОЗВИНУТІШІ ПРОМИСЛОВІ КРАЇНИ: ЇХ УСПІХ, СХОЖІСТЬ ТА РІЗНИЦЯ

Німеччина та Швеція – обидві досить успішні та розвинуті економіки світу, й обидві зосереджені на розвитку своєї промисловості. На перший погляд, вони зовсім різні (різниця у кількості населення більше ніж у 8 разів, у рівні безробіття та ін.) , а з іншого боку, досить навіть схожі, тим паче, що відносини між цими двома відомими країнами мають давнє історичне коріння.

Почнемо із Німеччини, це індустріальна країна, ще з 1970-х рр. Німеччина віддає велику перевагу промисловому сектору. Частка промисловості у Німеччині до 2001 р. займала понад 50% усієї економіки. Потім виробництво скоротилося до 30%, передавши перше місце сфері послуг. Але станом на 2020–2021 рр. саме високоякісні товари дозволили німцям зайняти лідируючі позиції на багатьох світових ринках. Серед найбільш конкурентоспроможних секторів виділяються: автомобільне виробництво, електропромисловість, верстатобудування, приладобудування, хімічна промисловість, парфумерна індустрія, чорна та кольорова металургія та інші [1].

Ми всі добре знаємо Німеччину завдяки всесвітньо відомим німецьким фірмами, які розмістили свої виробництва у різних країнах

світу. Серед них: BMW, Volkswagen AG, Bosch, BASF, Henkel Group, Bayer, Siemens. Що ж принесло їх таку відомість? В першу чергу, це знаменита позначка «Made in Germany», бо коли річ заходить о якості, то Німеччина дуже славиться цим, та за стільки років неперервної та якісної роботи, завоювала собі всесвітнє визнання у багатьох сферах.

Тепер, більш детально про Швецію: перше місце серед машинобудівних галузей - за транспортним машинобудуванням: виробництво легкових та вантажних автомобілів, спеціалізованої автомобільної техніки, автобусів. Добре розвиненим є літакобудування та виробництво усього спектру військової техніки для внутрішніх потреб та експорту. Другою важливою галуззю є гірничорудна промисловість. Вона включає розвідку, видобуток та збагачення залізної руди. Середньорічне виробництво залізрудних окатишів складає близько 24 мільйонів тон. Сільське господарство переважно розвинене в Південній Швеції. Його рівень дозволяє повністю забезпечити країну у багатьох видах сільськогосподарської продукції та продуктах харчування [2].

Таким чином, сьогодні Швеція належить до високорозвинутих індустріальних капіталістичних країн. Вона володіє значними (на загальноєвропейському рівні) запасами природних ресурсів: деревини, залізняку, гідроенергії.

Можемо зробити висновок, що країни мають досить схожу структуру ВВП: останні 10 років (особливо, якщо не брати приклад останніх 2 роки) більша частина обсягу ВВП припадає на сферу послуг, а найменше на сільське господарство, промисловість у обох приблизно рівна. Поряд із Норвегією, Фінляндією та США Німеччина впевнено входить до найбільш значущих економічних та торгових партнерів Швеції. Так, з початку 2010-х років. ФРН є найбільшим імпортером Королівства: у 2017 р. показник ввезення досяг 26,6 млрд. євро або 2,7 тис. євро на одного шведського громадянина.

Список використаних джерел

1. Кушнір, І. В. Економіка Німеччини, 1970-2019/ Кушнір, І. В //Макроекономіка. - 2013.- С 134.
2. Швеція. Загальна інформація [Електронний ресурс]. - Режим доступу: http://ukrexport.gov.ua/ukr/z_info/swe/254.html - вільний. Мова укр.

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

DOING BUSINESS IN THE REPUBLIC OF AUSTRIA

The Republic of Austria is quite attractive in terms of business environment, as it ranks 27th out of 190 countries in the latest World Bank Doing Business ranking for 2020 and has an overall score of 78.7, which is higher than China and Spain [4]. This index helps to analyze the ease of doing business in a particular country. The study includes an analysis of 11 different indicators, such as "business registration," "payment of taxes," "getting credit," etc. There are several possible forms of doing business in the Republic of Austria. The amount and types of taxes that have to be paid directly depend on the form of business.

The most common legal form of economic activity in Austria is a limited liability company (GmbH). Such a company can have a shareholder, who can only be a natural person, and a director, who can be a citizen of any country and not residing in Austria. The minimum initial capital of a GmbH must be €35,000, and at least €17,500 in cash must be paid at the time of incorporation. The registration procedure and activities of such a company are governed by the Federal GmbH Law [3].

Another common legal form of doing business in the Republic of Austria is a joint venture company (AG). This form of company is usually more suitable for medium and large businesses. The minimum initial capital is €70,000, and a quarter of this amount must be paid at the time of registration of an AG. The registration and operation of this form of company is governed by the Federal AG Law [2].

The system of taxation is clearly regulated by law; in the country individuals and legal entities pay a fairly high percentage of taxes on their income. One of the main taxes to be paid by the entrepreneur in the Republic of Austria is the corporate tax (Köst). Currently it does not depend on the number of profits and is 25%, and it must be paid once a year at the end of the fiscal year. Fig. 1 shows the amount of corporation tax in different countries.

In addition, value added tax (MwSt) is mandatory in Austria, which is 20% and is paid every month or quarterly. But a reduced tax rate (10%) is also possible in the country. It applies to certain types of goods and services, such as: garbage collection; rent; necessities; passenger transportation; bookkeeping.

In addition to the taxes mentioned above, the Austrian entrepreneur has to pay the social insurance premiums of all hired workers [3].

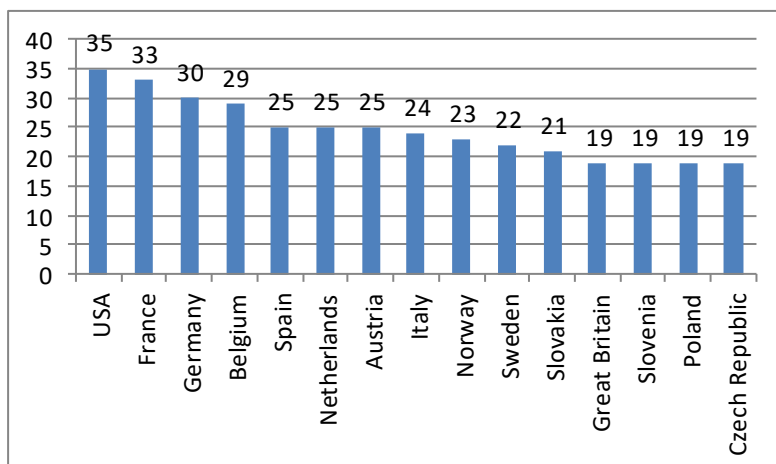


Fig. 1. Amount of corporate tax in different countries in 2020, % [1]

To conclude, the Republic of Austria is a country with a high standard of living and financial stability. But before starting a business in Austria, the entrepreneur must think clearly about the business plan, analyze the market and assess all the risks.

References

1. BAK Economics. [Online]. - Available at: <https://www.bak-economics.com/startseite>
2. Rechtsinformationssystem des Bundes. AG [Online]. - Available at: <https://www.ris.bka.gv.at/GeltendeFassung.wxe?Abfrage=Bundesnormen&Gesetzesnummer=10002070>
3. Rechtsinformationssystem des Bundes. GmbH [Online]. - Available at: <https://www.ris.bka.gv.at/GeltendeFassung.wxe?Abfrage=Bundesnormen&Gesetzesnummer=10001720>
4. The World Bank. Business Enabling Environment. [Online]. - Available at: <https://www.worldbank.org/en/programs/business-enabling-environment/doing-business-legacy>

*Scientific supervision by A. Zadoia, Doctor of Science, Full Professor
Language supervision by S. Medynska, Senior Lecturer*

ПІСЛЯВОЄННА ВІДБУДОВА УКРАЇНИ: МОЖЛИВОСТІ ТА РИЗИКИ «ПЛАНУ МАРШАЛЛА 2.0»

Зважаючи на те, що війна з росією принесла в нашу країну великі страждання та руйнування і ескалація цього процесу досить імовірна, вже на початку березня 2022 року українська влада та західні партнери почали підіймати питання післявоєнного відновлення України.

8 березня 2022 року прем'єр-міністр Великої Британії Борис Джонсон, який залишається одним з найактивніших західних лідерів, які підтримують Україну, заявив, що після закінчення війни країнами Заходу буде розроблений проєкт аналогічний до «Плану Маршалла» [1]. Цю ідею публічно підтримав прем'єр-міністр Польщі Матеуш Моравецький і додав, що профінансувати цей проєкт мають насамперед найвпливовіші європейські держави, бо саме вони належним чином не відреагували на агресію росії в 2014 році, запроваджували санкції з запізненням та допустили повномасштабну війну росії проти України [2]. Також лунає думка, що для «Плану Маршалла для України» може бути використано майно російських олігархів, яке потрапило під санкції та заморожені золотовалютні резерви росії. Але для подальшого аналізу буде доцільно розглянути механізми та цілі реалізації «Плану Маршалла», який був впроваджений після Другої Світової Війни. Це допоможе нам передбачити можливі наслідки впровадження подібної програми для України.

Після Другої Світової Війни більша частина Європи була зруйнована та потребувала допомоги. Постійне бомбардування зачепило більшість великих міст, було пошкоджено багато промислових об'єктів та велика частина транспортної інфраструктури, торгові потоки перестали працювати. У перші повоєнні роки Європа була не в змозі забезпечити себе продовольством, тому США відправляло величезні об'єми продовольства. Серед великих країн, які приймали активну участь у військових діях на теренах Європи, тільки інфраструктура США та Канади не постраждала.

Ринок США після Другої Світової Війни був дуже перенасичений капіталом, бо за роки війни країна почала виробляти товари та техніку для допомоги постраждалим країнам майже у всьому світі. Після закінчення війни велика частина промисловості залишилася без замовлень, тому уряд США постав перед питанням, що ж робити з таким

потенціалом. Європа, яка до війни була одним з найрозвиненіших регіонів світу, стала не платоспроможною, а сама потребувала допомоги. Тому було вирішено розробити програму, яка допоможе Європі знову стати економічно розвиненим регіоном світу.

«Плану Маршалла» передував інший «план» - «План Моргентау», запропонований у 1944 році міністром фінансів США Генрі Моргентау. Він мав на меті розділити Німеччину та перетворити її з індустріальної в аграрну країну. Це за думкою автора плану мало втримати Німеччину від початку Третьої Світової Війни. Але цей план був різко розкритикований через можливість появи реваншистських настроїв у Німеччині. Також деякі заходи все ж були проведені, такі як ембарго на імпорт, вивезення обладнання та цілих підприємств з країн, але такі дії призвели до масового безробіття у Німеччині та погіршення загальної економічної ситуації у всій Європі. Тому цей план був відхилений.

«План Маршалла» (офіційно Європейська Програма Відновлення) отримав свою назву від прізвища державного секретаря США Джорджа Маршалла, який 5 червня 1947 року у Гарвардському університеті представив програму підтримки країн Європи, які постраждали під час Другої Світової Війни. Основними оголошеними цілями цієї програми було відбудування промисловості, відновлення постраждалих регіонів та поліпшення добробуту європейців. Але окрім цього США прагнули не допустити поширення комунізму, укріпити своє світове лідерство та підтримати держави, які можуть стати союзниками США у протистоянні з СРСР.

12 липня 1947 року у Парижі було обговорено з 16 представниками країн Західної Європи розмір необхідної допомоги. На цю зустріч були запрошені й держави Східної Європи, та, навіть, Радянський Союз, але він відмовився від допомоги. Польща та Чехословаччина хотіли приєднатися до цього плану, але СРСР заблокував цю можливість. Фінляндія також відхилила пропозицію, побоюючись тиску з боку СРСР.

Програму допомоги почали впроваджувати у дію у квітні 1948 року, після прийняття «Плану Маршалла» Конгресом США 3 квітня 1948 року, а пропрацював він до червня 1952 року. За цей час було виділено допомоги на суму 12 741 млн доларів, яку отримали 18 країн (розподіл відбувся пропорційно величині населення країн-учасниць). Існувало три напрямки допомоги: для предметів життєвої необхідності (виділялося у вигляді дотацій на продукти, одяг, паливо), промисловий розвиток (промислове устаткування) та розвиток ринку виробничого споживання (сировина, промислові товари, мале обладнання).

На рис.1 можна побачити, що найбільше допомоги отримала Велика Британія (3,3 млрд доларів), Франція (2,3 млрд), Західна Німеччина (1,45 млрд доларів), Італія та Трієст (1,2 млрд доларів), а також Нідерланди (1,13 млрд доларів) [3].

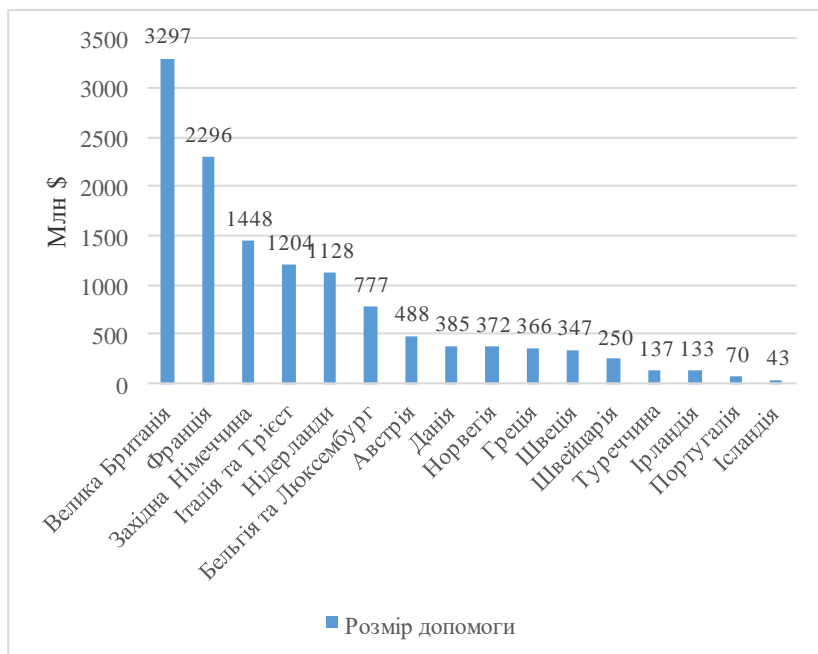


Рис. 1. Розмір отриманої допомоги по країнам за планом Маршалла у 1948-1952 роках [3].

«План Маршалла» вимагав від країн, які отримали допомогу зменшити міждержавні бар'єри для торгівлі та переміщення факторів виробництва. Ця умова була особливо важлива для відновлення торгових зв'язків порушених війною, а у підсумку були засновані підвалини для створення в майбутньому Європейського Економічного Співтовариства. Також співробітництво країн почало виходити за межі тільки економічної сфери й перейшло у політичну сферу, що підштовхнуло країни до створення Північноатлантичного альянсу – НАТО.

У результаті впровадження «Плану Маршалла» вдалося за короткий проміжок часу відновити економіку в регіоні. Період з 1948 по 1952 роки став періодом найінтенсивнішого зростання економіки Європи.

Промислове виробництво зросло на 35%, сільськогосподарське виробництво значно перевищило довоєнний рівень. Її експорт став конкурентоспроможним, а країни отримали можливість розраховуватися за зовнішніми боргами [4].

США також досягли позитивного результату для себе, адже вони змогли забезпечити держзамовленням американські підприємства, збільшили свій вплив у світі та розширили торгівлю з європейськими країнами. Також досягненнями в економіці європейцям було доведено переваги капіталістичного строю США над комунізмом і, відповідно, змішаної ринкової економіки над командно-адміністративною системою.

Повертаючись до питання післявоєнної відбудови України, можна з упевненістю сказати, що «План Маршалла 2.0» може допомогти Україні не просто відбудувати зруйновану промисловість, а й модернізувати її, чого вона так потребувала і до початку війни. Україна має дуже непоганий індустріальний та розумовий потенціал, але є деякі нюанси, які варто врахувати. Перший полягає в тому, що для розвитку України краще буде одразу після закінчення війни провести інвентаризацію зруйнованої інфраструктури та вирішити, які об'єкти є сенс відновлювати, а де може краще побудувати нові, більш іноваційні та ефективні. Це допоможе покращити інфраструктурні та логістичні зв'язки, побудувати економічну систему з інтенсивним вектором розвитку та пришвидшити інтеграційні процеси з країнами-партнерами.

Другим важливим питанням стануть умови надання коштів Україні. Це можуть бути позики з пільговими умовами, гранти, або прямі іноземні інвестиції. При ПІІ інвестиціях можуть виникнути проблеми та конфлікти з українськими олігархами, які не захочуть втрачати вплив та частку у промислових об'єктах, які будуть відбудовуватися. Окрім цього потрібно проводити максимальне очищення від корупції, реформи у законодавчій та судовій системах, щоб всі отримані кошти через гранти та позики були використані належним чином, а іноземні інвестори відчували, що їх інвестиції захищені.

Варто додати, що для зменшення торгових бар'єрів непоганим засобом може бути створення вільних економічних зон на найбільш постраждалих територіях, що позитивно вплине на підйом економіки країни. Наприклад, технологічний парк на Київщині, комплексно-виробничу зону на Харківщині, індустріальний хаб Донецько-Дніпровському регіоні, або туристсько-рекреаційну зону на узбережжі Азовського моря, чи на території Криму. Але для таких кроків потрібен суворий контроль за діяльністю ВЕЗ [5].

Джерела коштів на відбудову України після війни будуть різними. З використанням заморожених золотовалютних резервів або активів російських олігархів можуть виникнути багато юридичних питань і проблем. Хоча це гарна ініціативна, а ці кошти можуть бути частиною виплат за репараціями, які повинна буде виплатити росія Україні. Проте основними спонсорами можливого «Плану Маршалла 2.0» напевно будуть лідируючі країни серед країн Заходу (такі як Велика Британія, США) та міждержавні організації (ЄС). Також досить імовірно великі інвестиційні потоки з економічно потужних країн Азійського регіону (Китай, Японія).

Україна має величезний потенціал стати потужною державою, у нас для цього все є: родючі землі та великі поклади корисних копалин, промисловий потенціал, висококваліфіковані кадри та талановита молодь. Післявоєнна відбудова легкою точно не буде, але під час війни український народ об'єднався та в боях нарешті народилася українська нація, якій під силу буде побудувати державу майбутнього.

Список використаних джерел

1. Офіційний сайт Економічна Правда [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.epravda.com.ua/news/2022/03/8/683558/> - вільний. Мова укр.
2. Офіційний сайт Obozrevatel [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://news.obozrevatel.com/ukr/economics/analytics-and-forecasts/povinni-vzyatisya-najbagatshi-kraini-premer-polschi-zaproponuvav-stvoriti-plan-marshalla-2-dlya-ukraini.htm> - вільний. Мова укр.
3. Schain, Martin (2001). The Marshall Plan: Fifty Years After. New York: Palgrave. ISBN 978-0333929834. OCLC 45284585
4. Grogan, Robert C. (2001). Natural Enemies: The United States and the Soviet Union in the Cold War, 1917–1991. Lexington Books. ISBN 978-0739101605.
5. Басіч О. В. Вільні економічні зони: Світовий досвід та перспективи в Україні / О.В. Басіч // Матеріали XXXI Міжнародної науково-практичної конференції молодих вчених і студентів ["Трансформація економічних систем та інститутів у нових геостратегічних реаліях"], (Дніпро, 30 листопада - 2 грудня 2021 р.) - Університет імені Альфреда Нобеля, 2021. - С. 185-190.

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

ТРАНСНАЦІОНАЛЬНІ КОРПОРАЦІЇ: ЕТАПИ РОЗВИТКУ, ВПЛИВ НА КРАЇНИ БАЗУВАННЯ ТА ПРИЙМАЮЧІ КРАЇНИ

Із початком глобалізації економіки у світі, у ХХ столітті почали з'являтися так звані транснаціональні корпорації, або ТНК, які є основними матеріальними носіями транс націоналізації економічних процесів. Вони відіграють важливу роль в економіці кожної країни світу, оскільки багато економік отримують велику підтримку з боку ТНК у вигляді податків, створення нових робочих місць, інвестицій тощо.

ТНК – це велика корпорація (або об'єднання корпорацій різних країн) з закордонними активами (капіталовкладеннями), яка має серйозний вплив на будь-яку сферу або кілька сфер економіки на міжнародному рівні. Транснаціональні корпорації, за визначенням Організації Об'єднаних Націй – є приватними, державними чи змішаними підприємствами, незалежними від країни їх походження, що мають у двох або більше країнах структуру, яка функціонує відповідно до системи прийняття рішень, що дозволяє проводити їхню узгоджену політику та загальну стратегію [1]. Згідно з даними ООН, зараз у світі існує більше ніж 65 тисяч ТНК, які афілюють понад 850 тисяч закордонних компаній, а загальний штат працівників становить приблизно 74 млн. осіб.

Транснаціональні корпорації діють через свої філії та дочірні підприємства з єдиної науково-виробничої та фінансової стратегії в десятках країн світу, вони мають величезний ринковий та науково-виробничий потенціал, який забезпечує високий динамізм розвитку. Окрім того, на сучасному етапі ТНК створили міжнародне виробництво та відповідну йому міжнародну фінансову сферу та міжнародну сферу послуг, сприявши тим самим перетворенню локальних міжнародних економічних відносин на глобальні.

У розвитку ТНК виділяють три основні етапи [1]:

1. Початок ХХ ст. ТНК створювалися для розробки сировини в слаборозвинених країнах, паралельно організовуючи там торговельні місії. Виробництво залишилося в промислово розвинених країнах - не було високої автоматизації і потрібен був кваліфікований персонал. Організаторами ТНК в цей період зазвичай були об'єднання фірм різних країн (міжнародні картелі), які розділяли ринки збуту, проводили узгоджену цінову політику тощо.

2. Середина ХХ ст. Зросла роль закордонних виробничих підрозділів, які почали випускати ту ж продукцію, яка раніше вироблялася в «рідній» країні для ТНК. Філії ТНК дедалі більше переорієнтуються на обслуговування місцевого попиту. Транспортна інфраструктура зробила економічно доцільним поділ та розміщення окремих технологічних процесів у країнах, де фактори виробництва дешевші. Організаторами ТНК все частіше стають окремі фірми, досить великі для здійснення самостійної зовнішньоекономічної діяльності. Саме в 1960-х роках з'явився сам термін «транснаціональні корпорації».

3. Кінець ХХ ст. ТНК створюють глобальну систему виробництва і збуту. Головну роль у виборі місць розташування дочірніх компаній відіграє мінімізація загальних виробничо-збутових витрат.

Сучасну діяльність ТНК пов'язують із розвитком мережевих структур та нових типів «глобальних компаній». Насправді тенденції розвитку ТНК у різних країнах світу неоднакові. Спрощено можна назвати такі напрямки:

- формування якісно нових «глобальних компаній» 5-го покоління та розвиток старих ТНК, що також перетворюються у «глобальні компанії» (США);

- утворювання вузькоспеціалізованих агресивних ТНК у традиційних галузях (Німеччина й інші країни Європи);

- спроба трансформації ТНК, що переживають кризу, внаслідок злиття з іноземними компаніями (Південна Корея, Японія);

- створення традиційних ТНК на базі національних фінансово-промислових груп (Мексика, країни, що розвиваються, частково Китай, де ТНК формуються на основі державних підприємств);

- посилення закордонної експансії багатьох середніх і малих фірм, які, фактично, стають новими ТНК [2].

У сучасному світі ТНК складають вагомую частину світової економіки, а отже мають величезний вплив на економічні та політичні рішення всього світу. Зважаючи на це, важливо розглянути позитивні та негативні ефекти від діяльності ТНК на економіку країн базування (материнське підприємство) та приймаючих країн (філії ТНК) (табл. 1).

Діяльність ТНК має як негативний, так і позитивний ефект на економіку приймаючої країни. З одного боку, поява в країні нових іноземних корпорацій означає приплив прямих іноземних інвестицій, що у свою чергу призводить до збільшення рівня ВВП, покращення ситуації з безробіттям за рахунок нових робочих місць та загального підйому економіки. Окрім цього, зазвичай ТНК використовує у виробництві новітні технології, більш високого рівня, ніж має в доступі приймаюча

країна. Також ТНК впроваджує свій досвід в управлінні та маркетингу. Тому економічне зростання відбувається не тільки кількісно, а й якісно.

Таблиця 1

Вплив ТНК на економіку приймаючої країни та країни базування

Ефект	Приймаюча країна	Країна базування
Позитивний	<ul style="list-style-type: none"> • Збільшення робочих місць; • Підвищення рівня ВВП; • Збільшуються темпи економічного зростання; • Бюджет отримує додаткові кошти з податків від ТНК; • Розвиток підприємництва; • Залучення іноземного капіталу; • Переймання досвіду у підготовці кваліфікованих кадрів та управлінні; • Технологічний розвиток. 	<ul style="list-style-type: none"> • Можливість використання природних ресурсів іншої країни; • Інвестиції в зарубіжні країни приносять більший прибуток, ніж внутрішні; • Скорочення видатків на підготовку кадрів за рахунок використання місцевих фахівців; • Менш суворі екологічні норми законодавства приймаючої країни; • Використання інформаційних ресурсів, наявних в інших країнах; • Збільшення попиту на продукцію серед населення приймаючої країни; • Вплив на політичну ситуацію у світі.
Негативний	<ul style="list-style-type: none"> • Залежність філії ТНК від материнської компанії; • Порушення екологічних стандартів; • Використання маніпуляцій для зменшення розміру податків; • Обмеження доступу представників приймаючої країни до НДДКР; • Можливе використання застарілого обладнання та технологій виробництва; • Тиск на місцеві органи влади. 	<ul style="list-style-type: none"> • Занадто великий політичний вплив ТНК на діяльність влади; • Втрата потенційних робочих місць, які ТНК переносить до інших країн; • Втрата частини податкових надходжень; • Ризик націоналізації майна в приймаючій країні; • Регулювання іноземних інвестицій з боку уряду приймаючої країни; • Експорт передових технологій.

Однак, часто інтереси ТНК суперечать інтересам приймаючої країни. Тому може виникати ряд проблем. Зокрема, корпорації, користуючись своєю великою економічною силою, можуть здійснювати тиск на політику в країні. Ба більше, вдаються до маніпуляцій в ціноутворенні, використовуючи трансфертні ціни на свою продукцію, з метою зменшення суми сплачених податків. Крім того, ТНК часто порушують екологічні норми та зловживають відмінністю в законодавствах країн,

при цьому можуть створювати фальшивий імідж «eco-friendly» компаній. В деяких випадках філії ТНК використовують застарілі технології та обмежують доступ до НДДКР.

Зазвичай інтереси ТНК та країн базування збігаються, тому в таких країнах проводяться кроки для стимулювання створення нових ТНК та розширення діяльності вже існуючих компаній. Завдяки філіям ТНК, материнська країна отримує певний доступ до природних та інформаційних ресурсів інших країн. Це дає змогу значно дешевше забезпечувати себе сировиною та легше освоювати раніше недоступні ринки, просуваючи свої продукти. Використання дешевої робочої сили, місцевих фахівців приймаючої країни та різниці в законодавствах дозволяє ТНК скорочувати видатки на виробництво, а отже інвестиції працюють ефективніше, ніж в країні базування. Перелічені фактори дозволяють материнській країні збільшувати економічний та політичний вплив у світі.

Але важливо зауважити, що так само є й негативні ефекти від діяльності ТНК на країну базування. Зокрема, ТНК експортують робочі місця, що може підвищувати рівень безробіття в материнській країні. Окрім цього, бюджет країни базування також страждає від використання трансфертних цін, а корпорації можуть лобювати свої інтереси всередині уряду. До того ж, ТНК надають доступ до передових технологій приймаючій країні, а це ставить під загрозу технологічний відрив, який має країна базування. Приймаюча країна здійснює регулювання міжнародних інвестицій. Ба більше, існує ризик, що майно та технології будуть націоналізовані.

Підсумовуючи, транснаціональні корпорації стали невід'ємною частиною функціонування світової економіки. Діяльність ТНК має багато різних позитивних ефектів, як для материнської країни, так і для країни базування. Однак, важливо також пам'ятати про всі ризики, які несуть в собі транснаціональні корпорації та проводити зовнішньоекономічну політику в інтересах держави, а не ТНК.

Список використаних джерел

1. Лимонова Е.М. Транснаціоналізація світової економіки / Е. М. Лимонова, С.В. Кузьмінов, Г.Я. Глуха, І.С. Шкура. - Дніпро: Університет імені Альфреда Нобеля, 2019

2. Рогач О. І. Транснаціональні корпорації / О. І. Рогач, О. І. Шнирков. - Українська дипломатична енциклопедія : у 2 т., Знання України, 2004

3.

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

ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ РИНКУ НЕРУХОМОСТІ ТА ЙОГО РОЛЬ В ЕКОНОМІЦІ ІТАЛІЇ

Ринок житла Італії залишається стабільним, незважаючи на спричинений пандемією спад та історично низькі процентні ставки. (Idealista, 2022). Це пов'язано також і з низькими витратами на позики. Люди більше прагнуть купувати, а власність є безпечним місцем для інвестицій.

За даними Євростату, у близько 72% від загальної кількості домогосподарств у країні проживають власники, що перевищує 59% від загальної кількості домогосподарств у 1980 році. На Сардинії та Сицилії найбільше власників – близько 84,1%. Південний та Північно-Західний регіони мають відносно нижчі показники власників – 78,7% та 77,7% відповідно (Eurostat, 2022).

Кількість власників житла стрімко зростає, оскільки рівень життя підвищився, незважаючи на відносно повільне економічне зростання. Існують податкові пільги для власників, звільнення від іпотеки та оцінки низької вартості при розрахунку податку на прибуток та податку на приріст капіталу. Нове житло майже виключно призначене для власників. Закон про справедливу орендну плату 1978 року (Fair Rent Act) встановив загальну чотирирічну оренду та продовжував контроль за орендною платою, що посилювало непривабливість для орендодавця.

За даними порталу нерухомості Idealista, протягом року до 2021 року ціни на житло в Італії зросли на 1,6% до в середньому 1719 євро (2055 доларів США) за кв. м. У Римі, столиці та найбільшому місті Італії, ціни на житло в 2021 році становили в середньому 2848 євро (3404 долари США) за кв. м, що на 0,6% більше, ніж роком раніше (Idealista, 2022).

Останні дані Національного інституту статистики (ISTAT, 2022) показують, що загальнонаціональний індекс цін на житло зріс на 1% протягом року до 2020 року. За той же період ціни на новобудови зросли на 3%, тоді як ціни на вторинне житло зросли на 0,7%.

У Венеції та Мілані найдорожче житло в країні, середня ціна житла становить 4467 євро (5340 доларів США) та 3994 євро (4774 доларів США) за кв. м відповідно (Nomisma, 2022). За даними національного лістингового порталу Idealista, у 2021 році менше на 0,7% порівняно з роком раніше. У Римі, столиці та найбільшому місті Італії, у 2021 році

ціни на житло становили в середньому 2848 євро (3404 долари США) за кв. м, що на 0,6% більше, ніж роком раніше (Ibisworld, 2022).

За даними Italian Revenue Agency, операції з житловою нерухомістю в Італії впали на 13,9% протягом 2020 року до 374 545 одиниць. Середній час продажу залишався стабільним і становив 4,5 місяці.

Південна Італія насправді відчуває зростання попиту, в основному через зростання «розумної роботи» та налаштувань роботи з дому. Пандемія, що триває, змінила житлові інтереси італійців не тільки з точки зору вибору типу нерухомості, але й з точки зору геолокації (Idealista, 2022). Попит в цілому зростає на такі типи нерухомості:

- багатофункціональні будинки з більшими розмірами та модульними приміщеннями, пристосованими для дистанційної роботи;
- об'єкти з відкритими просторами, садами або терасами;
- квартири з такими послугами, як тренажерний зал, гараж та багатофункціональні приміщення;
- інші будинки більшого розміру.

За даними ISTAT, у 2020 році спостерігалось падіння житлового будівництва. Кількість нових житлових будинків у продажу у першому півріччі 2020 року скоротилася майже на 14% до 23 325 одиниць. Аналогічно, площа дозволів на нове житлове будівництво впала на 16,2% у першому півріччі 2020 року порівняно з попереднім роком (ISTAT, 2022).

Приватна оренда неприваблива для італійських орендодавців через низькі прибутки від орендованої нерухомості, контроль за орендою та інші обмеження. Валовий дохід від оренди нерухомості в історичному центрі Риму та Мілану до оподаткування, витрат на вакантність та інших витрат – коливається від 2,4% до 4,4%. Згідно з дослідженням Global Property Guide, доходність у Римі нижча, ніж у Мілані. Доходність квартир площею 120 кв. м дійсно низька, тоді як у невеликих квартирах доходність трохи вища (Global property guide, 2022).

Процентні ставки за іпотеками у Італії вкрай низькі. За даними European Central Bank (ECB), середня процентна ставка за іпотеками в Італії дуже приваблива, впавши до рекордно низького рівня в 1,67% у 2020 проти 1,87% роком раніше. У січні 2021 року це були ставки по житловим кредитам в Італії:

- початкова фіксація ставки (Initial rate fixation IRF) до 1 року: 3% менше, ніж 3,52% роком раніше;
- IRF від 1 до 5 років: 2,41%, дещо менше з 2,52% роком раніше;

– IRF понад 5 років: 1,67% менше, ніж 1,87% рік тому.

Ринок іпотеки в Італії все ще невеликий, і у 2020 році кількість непогашених іпотечних кредитів становила менше 25% ВВП, що становить менше половини середнього показника для ЄС, який становить близько 47% ВВП (Cushman & Wakefield, 2021). Багато в чому це пов'язано з тривалістю та вартістю процесу повернення кредиту, що робить італійські банки дуже обережними. За даними European Central Bank, у січні 2021 року непогашені житлові кредити зросли приблизно на 2% до 392,74 млрд євро (469,45 млрд доларів США) порівняно з роком раніше, та порівняно зі середньорічним зростанням лише на 0,7% у 2012-2020 роках.

У березні 2020 року країна тимчасово призупинила виплати по іпотеці по всій Італії в рамках заходів щодо пом'якшення економічного удару пандемії по домогосподарствам.

На 2021 рік у Італії зареєстровано 33 549 агентств нерухомості в Італії. Розмір ринку складає 3 млрд євро. У галузі працює 15 989 осіб. Компанії, що володіють найбільшою ринковою часткою на ринку агентств нерухомості в Італії, включають: Unicredit Subito Casa SpA, Intesa Sanpaolo Casa SpA, Lionard SpA, Gruppo Toscano SpA та Jones Lang Lasalle SpA (PwC, 2019).

Очікується, що італійські агенти з нерухомості витримають кризу. Протягом 5 років до 2021 року галузь італійських агентств нерухомості боролася з нестабільними умовами. Попит на галузеві послуги в першу чергу визначається рівнем активності з продажу нерухомості та попитом орендарів. У свою чергу, на них впливає широкий спектр факторів, включаючи вартість нерухомості, економічне зростання та впевненість в економіці, прибутковість бізнесу, рівень безробіття, доходи домогосподарств, процентні ставки та ставки по іпотеці. Незважаючи на помірне зростання протягом більшої частини періоду, у 2020 році дохід від нерухомості помітно знизився через негативні наслідки пандемії Covid-19 на італійському ринку житла.

Урядові ініціативи зі стимулювання ринку житла сприятимуть поживленню активності, що принесе вигоди агентам з нерухомості. Ці заходи включають: державну іпотеку для покупців вперше; податкові пільги для покупців фізичних осіб; та податкові пільги для компаній і професіоналів. Різні стимули для модернізації та підвищення екологічної кваліфікації житлового фонду (наприклад, екобонус) також можуть сприяти відновленню операцій з продажу житла. Нарешті, деяких інвесторів може спокусити нерухомість як безпечна інвестиція в порівнянні з нестабільними фондовими ринками, що підвищить обсяги транзакцій і попит на послуги агентів з нерухомості.

Список використаних джерел

1. Idealista (2022). Price report for properties for sale in Italy [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.idealista.it/en/press-room/property-price-reports/sale/report/> - вільний. Мова англ.
2. Eurostat (2022) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://ec.europa.eu/eurostat> - вільний. Мова англ.
3. Nomisma (2022) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.nomisma.it/?id=29> – вільний. Мова італ.
4. Ibisworld (2022). Real Estate Agencies in Italy - Market Research Report [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.ibisworld.com/italy/industry/real-estate-agencies/3845/> - вільний. Мова англ.
5. ISTAT (2022). House prices [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.istat.it/en/archivio/240137> – вільний. Мова англ.
6. Global property guide (2022). [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <https://www.globalpropertyguide.com/Europe/Italy/Rental-Yields> – вільний. Мова англ.
7. Cushman & Wakefield (2021). Italian real estate overview 2020 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.cushmanwakefield.com/it-it/italy/insights/italian-real-estate-overview> - вільний. Мова англ.
8. PwC (2019). Real Estate Market Overview Italy 2019. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.pwc.com/it/it/publications/assets/docs/pwc-real-estate-2019.pdf> - вільний. Мова англ.

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

Д. Денисенко
Університет імені Альфреда Нобеля, м. Дніпро

РОЛЬ І МІСЦЕ КНР У СВІТОВІЙ ТОРГІВЛІ

Головною ціллю будь-якої сучасної держави в сучасних реаліях є підтримання та покращення національної економіки, підвищення рівня життя населення в країні, розвиток міжнародних відносин з іншими країнами, інтеграція в світове господарство. Все це не можливе без діяльності на міжнародній економічній арені, а саме участі у міжнародній торгівлі.

Для КНР, як для країни, яка поєднує в собі централізовано-планову та ринкову економіку, дуже важливо розвивати такий перспективний напрямок, як міжнародна торгівля. Невід'ємною частиною даної стратегії є зовнішня торгівля товарами і послугами на іноземних ринках збуту. У свою чергу рівень зовнішньоторговельному обігу складається з імпорту та експорту.

Одним з найважливіших показників для економіки будь-якої країни є показник внутрішнього валового продукту (ВВП). Саме цей індикатор відіграє важливу роль в експортно-імпортній діяльності країни, так як являє собою сукупну вартість всіх вироблених товарів та послуг для кінцевого використання. З початком реформ, які були направлені на розвиток всіх секторів економіки, включаючи і міжнародну діяльність, країна показує впевнений ріст із року в рік. Протягом останніх десятиліть ВВП Китаю демонструє постійну тенденцію зростання. Рівень номінального ВВП КНР за останні п'ятнадцять років можна побачити в табл. 1.

Отже, можна з впевненістю сказати, що показник ВВП КНР набував більшого значення з року в рік великими кроками – від 2,7 трильйонів доларів США в 2006 році до 14,723 трильйонів доларів США у 2020р. Разом із тим з 2018 р. в КНР помітно уповільнення темпів росту ВВП, що продовжилося до 2020р. Данна тенденція була викликана через пандемію вірусу COVID-19. Але надалі після всесвітніх обмежень для боротьби з розповсюдженням COVID-19, які вплинули на економіку кожної країни, а Китаю особливо, бо світова пандемія почалася саме із цієї країни, економіка країни почала відновлюватися й ВВП збільшується з кожним кварталом дуже впевненими кроками.

Китай почав своє становлення на світовій економічній арені в 1990-х роках, коли почав реформувати всі сфери життя країни, а саме економічну галузь. В своїй міжнародній торговій політиці Китай вибрав шлях імпортозаміщення іноземних товарів і збільшення експорту майже по всьому світу. Влада КНР добре розуміє, що експорт суттєво стимулює розвиток країни, тож це правило застосовується і по наші дні.

Таблиця 1

Показники номінального ВВП КНР за 15 років*

Рік	ВВП(трильйони доларів США)
2006	2,752
2007	3,55
2008	4,594
2009	5,102

2010	6,087
2011	7,552
2012	8,532
2013	9,57
2014	10,476
2015	11,062
2016	11,233
2017	12,31
2018	13,895
2019	14,28
2020	14,723

**Складено автором за [1]*

У 2019 р. Китай зіткнувся з деякими проблемами в цьому напрямку. Торгова війна з США негативно відобразилася на річному обсязі товарообороту республіки, який в свою чергу скоротився до 4,6 трильйонів доларів США порівняно з попереднім роком. Також серйозним викликом для міжнародної товарної торгівлі Китаю стала пандемія COVID-19, яка тяжко вплинула на об'єми зовнішньої торгівлі.

Нижче представлені основні види експортних товарів та їх відсоток в загальному об'ємі експорту з КНР:

- 1) електричні машини і обладнання для них (26%);
- 2) механічні прилади (17,4%);
- 3) продукти легкої промисловості (4,22%);
- 4) пластмаси і вироби з них (3,74%);
- 5) засоби наземного транспорту (2,94%);
- 6) предмети текстилю (2,91%);
- 7) вироби з чорних металів (2,74).

Основними напрямками експорту були такі країни: США, Японія, Південна Корея, В'єтнам, Німеччина, Індія, Великобританія, Нідерланди.

Головні товари китайського імпорту та їх відсоток в загальному об'ємі імпорту в КНР на 2020 рік можна побачити нижче:

- 1) енергетичні матеріали, нафта та вихідні продукти з неї (13%);
- 2) руди чорних металів, шлак, золото (8,75%);
- 3) легкові автомобілі та інші транспортні засоби (3,59%);
- 4) мідь і вироби з неї (2,36%);
- 5) мінеральне паливо (2,21%).

Найбільші обсяги товару були імпортовані з таких країн, як Південна Корея, Японія, США, Німеччина, Австралія, Бразилія, Малайзія, В'єтнам.

Загальні обсяги товарного імпорту та експорту КНР за 2005-2020 роки можна побачити в табл. 2, яка представлена нижче.

Таблиця 2

Обсяги експорту та імпорту товарів в Китаї у 2005–2020 роках*

Рік	Значення (долари США)	
	Експорт	Імпорт
2005	694 870 000 000	564 742 000 000
2006	897 660 000 000	681 974 000 000
2007	1 123 000 000 000	819 891 000 000
2008	1 335 000 000 000	990 088 000 000
2009	1 119 000 000 000	883 614 000 000
2010	1 478 000 000 000	1 240 000 000 000
2011	1 808 000 000 000	1 579 000 000 000
2012	1 974 000 000 000	1 662 000 000 000
2013	2 149 000 000 000	1 790 000 000 000
2014	2 244 000 000 000	1 809 000 000 000
2015	2 143 000 000 000	1 567 000 000 000
2016	1 990 000 000 000	1 501 000 000 000
2017	2 216 000 000 000	1 740 000 000 000
2018	2 417 000 000 000	2 037 000 000 000
2019	2 387 000 000 000	1 994 000 000 000
2020	2 497 000 000 000	1 982 000 000 000

**Складено автором за [1].*

За даними таблиці 2 можна зробити висновок, що експорт та імпорт товарів у КНР поступово зростає починаючи з 2005 року. Істотне коливання цих показників відбулося в 2009 році. Можливо це було пов'язано з світовою економічною кризою в цей час. У 2019 році теж відбувся невеликий спад обох показників. На мою думку, така ситуація була викликана пандемією COVID-19 та торговою війною США з КНР. Але вже в 2020р. обсяг експорту відзначився значним ростом, що не можна сказати про обсяг імпорту, який в свою чергу зменшився в порівнянні з 2019р.

Невід'ємною частиною для аналізу експортно-імпортної діяльності КНР є обсяги експорту та імпорту послуг. Ці дані можна побачити в табл 3.

Таблиця 3

Обсяги імпорту та експорту послуг в КНР у 2005–2020 роках*

Рік	Значення (долари США)	
	Експорт	Імпорт
2005	78 469 000 000	83 971 000 000
2006	94 071 000 000	100 838 000 000
2007	135 320 000 000	130 130 000 000
2008	163 314 000 000	158 949 000 000
2009	143 573 000 000	158 920 000 000
2010	178 339 000 000	193 401 000 000
2011	201 047 000 000	247 844 000 000
2012	201 576 000 000	281 300 000 000
2013	207 006 000 000	330 608 000 000
2014	219 141 000 000	432 883 000 000
2015	217 349 000 000	435 719 000 000
2016	208 404 000 000	441 550 000 000
2017	213 064 000 000	471 995 000 000
2018	233 576 000 000	525 735 000 000
2019	244 359 000 000	505 508 000 000
2020	235 209 000 000	380 536 000 000

*Складено автором за [1].

Виходячи з даних таблиці 3, можна зробити висновок, що експорт послуг з КНР менший за імпорт. Взагалі експортно-імпортна діяльність КНР в сфері послуг значно поступається в обсязі експортно-імпортній діяльності в товарній сфері. Це вказує на те, що КНР більш орієнтована на виробництво товарів. За період з 2005 року по 2020 рік експорт послуг збільшився від 78 млрд. доларів США до 235 млрд. доларів США. Коливання цих показників відбувалися в 2009, 2014 та 2020 роках. Імпорт послуг був значно стабільніший в цей період. Значне коливання цього показнику відбулося у період 2019-2020 років. Цей часовий проміжок припав на міжнародну кризу в зв'язку з пандемією вірусу COVID-19 та торгової війни США та КНР.

Маючи дані про ВВП КНР та обсяги експорту товарів і послуг можна проаналізувати значення цих показників у загальному обсязі внутрішнього валового продукту в країні. Ці показники можна побачити в табл. 4.

Таблиця 4

Показники торгівлі товарами та послугами в процентах від ВВП*

Рік	Значення (% від ВВП)	
	Торгівля товарами	Торгівля послугами
2005	62,2	7,1
2006	63,9	7,1
2007	61,3	7,5
2008	55,7	7,0
2009	43,3	5,9
2010	48,9	6,1
2011	48,2	5,9
2012	45,3	5,7
2013	43,5	5,6
2014	41,1	6,2
2015	35,7	5,9
2016	32,8	5,8
2017	33,4	5,6
2018	33,3	5,5
2019	32,0	5,3
2020	31,6	4,2

*Складено автором за [1].

Виходячи з таблиці 4, можна зробити висновок, що залежність ВВП від торгівлі товарами в КНР була дуже високою в період з 2005 року по 2020 рік. Свого піку вона досягла в 2006 році (63,9%). Але починаючи з 2007 року спостерігався спад цього показнику до 31,6% в 2020 році. Така тенденція вказує на те, що КНР досить суттєво залежить від торгівлі товарами. Що не можна сказати про торгівлю послугами. Процент цього показнику в загальному обсязі ВВП КНР значно менший від проценту торгівлі товарами. В період 2005-2020 років цей показник зменшувався з року в рік від 7,1% в 2005 році до 4,2% в 2020 році.

Важливим показником інтегрованості КНР в світове господарство є значення експортної та імпоротної квот. Дані по цим показникам представлені в табл. 5.

Таблиця 5

Показники експортної та імпоротної квот за 2010–2020 роки*

Рік	Експортна квота (%)	Імпортна квота (%)	ВВП (грлн. доларів)
2010	24,06	23,48	6,09
2011	26,49	24,24	7,55

2012	25,56	22,74	8,53
2013	24,56	22,15	9,57
2014	23,47	21,3	10,48
2015	21,34	18,08	11,06
2016	19,59	17,2	11,23
2017	19,65	17,95	12,31
2018	19,13	18,41	13,9
2019	18,35	17,51	14,28
2020	18,47	16,03	14,72

**Складено автором за [2]*

Отже, показники експортної квоти за 2010-2020 роки поступово зменшувалися з роком в рік. Схожа ситуація спостерігалася з імпоротною квотою. Її показник в 2019 році зменшився на 7,45% порівняно з 2010 роком. Тому, можна зробити висновок, що рівень інтеграції КНР в світове господарство знизився в період 2010-2020 років. Незважаючи на те, що рівень інтеграції знижується, ВВП Китаю все одно має довгострокову тенденцію до зростання. А це вказує на розвиток внутрішнього споживання, що в свою чергу свідчить про підвищення добробуту національних економічних суб'єктів та їх купівельної спроможності. Також варто відзначити зростання обсягу експорту та імпорту товарів та послуг в КНР. Саме такий високий рівень обороту дозволив економіці країни швидко оговтатися від кризи, викликаной вірусом COVID-19, та продовжити стрімкий розвиток.

Список використаних джерел

1. World Bank Data: China [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://data.worldbank.org/country/china> - вільний. Мова англ.
2. IMF Data: China [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://data.imf.org/regular.aspx?key=61545851> - вільний. Мова англ.

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

Д. Денисенко, В. Коростельов
Університет імені Альфреда Нобеля, м. Дніпро

РОЛЬ ТНК У МІЖНАРОДНІЙ ЕКОНОМІЦІ

У нинішніх економічних реаліях одними із найбільших суб'єктів світового господарства є транснаціональні корпорації. У всьому світі їх

налічується близько 85 тисяч. ТНК контролюють більшу частину світового експорту та прямих іноземних інвестицій, що робить їх впливовими гравцями на світовому економічному полі.

Що таке ТНК? Більшість дослідників сходяться на думці, що це великі об'єднання, залучені до процесу світової господарської діяльності, що займаються виробничо-збутовою, фінансовою та торговельною діяльністю. У своїй структурі управління ТНК мають материнську компанію, яка знаходиться в країні походження, та афілійовані з нею дочірні компанії та філії, що знаходяться за кордоном. Найбільший відсоток материнських підприємств перебуває в розвинених країнах, що не можна сказати про дочірні компанії та філії ТНК, які переважно базуються в країнах, що розвиваються. Такий географічний розподіл обумовлено тим, що ТНК найбільш вигідно виробляти свої товари та послуги в країнах, що розвиваються, через дешевизну робочої сили, низький рівень оподаткування, невелику вартість сировини і так далі, що призводить до низької собівартості кінцевого продукту і великих заробітків на ньому. У відсотковому відношенні у промислово-розвинених країнах зосереджено 80% материнських компаній та 33% афілійованих, у країнах, що розвиваються – 19,5% материнських та 50% дочірніх компаній. Найнижчий рівень розміщення суб'єктів ТНК у колишніх соціалістичних країнах – 0,5% материнських та 17% дочірніх компаній [1].

Вплив ТНК на світову економіку зростає з кожним роком. На сьогоднішній день ТНК контролюють такі сфери міжнародної економічної діяльності:

1. Промислове виробництво – понад 50%;
2. Міжнародна торгівля – 67%;
3. Патенти на нову техніку та ноу-хау – 80%;
4. ПІІ (прямі іноземні інвестиції) – 90%.

Величезна кількість окремих товарних ринків також знаходяться під контролем ТНК, наприклад, світовий ринок пшениці, кукурудзи, лісу, залізняку, сирової нафти, природного газу тощо. Список найбільших світових ТНК можна побачити в табл. 1.

ТНК мають низку властивих їм показників. Ці характеристики можуть допомогти розпізнати приналежність компанії до ТНК. Прийнято вважати, що є транснаціональною, якщо її річний оборот становить понад 100млн. доларів США, закордонні філії розміщені у більш ніж 6 країнах, частка зарубіжних активів перевищує 25%.

Найбільші світові ТНК*

Назва /країна походження	Вид діяльності
ICBC(КНР)	Банківська діяльність
Apple(США)	Виробництво електронних приладів та програмного забезпечення
Amadeus(Іспанія)	Дистриб'юторська діяльність
ExxonMobile(США)	Нафтова промисловість
Ubisoft(Франція)	Розробка комп'ютерних ігор
Mitsubishi(Японія)	Автомобілебудування
Toyota Motor(Японія)	Автомобілебудування
Microsoft(США)	Електронна техніка та програмне забезпечення
Google(США)	Розробка інтернет-ресурсів
McDonalds(США)	Сфера харчування
BMW(Германія)	Автомобілебудування
Samsung (Південна Корея)	Високотехнологічна продукція

*Розроблено автором.

Свою експансію на зарубіжні ринки ТНК переважно здійснюють через прямі іноземні інвестиції. Прямі іноземні інвестиції дозволяють прямо контролювати підприємства за кордоном. ПІ спричиняють тривалий процес контролю інвестором зарубіжних активів. Існує кілька способів закріплення на зарубіжному ринку, а саме купівля існуючих активів, здійснення нових інвестицій. Перший спосіб має на увазі під собою поглинання або злиття ТНК із закордонними компаніями. У свою чергу, другий спосіб передбачає створення афілійованого економічного суб'єкта з нуля. Вибір методу інвестицій залежить багатьох чинників, саме соціально-економічних, політичних, культурних реалій приймаючої країни [1].

Транснаціональні корпорації мають великий вплив на світову економіку. Велика кількість дослідників стверджує, що вплив ТНК позитивно відображається на світових процесах. Але також є низка негативних факторів, які є невід'ємною частиною діяльності таких компаній. Список позитивних та негативних ефектів від діяльності ТНК представлений нижче у табл. 2.

Ефекти від діяльності ТНК*

Позитивні	Негативні
Зростання зайнятості населення	Можливий політичний тиск ТНК на уряди країн, що приймають
Наповнення ринків новою продукцією	Сильне впливом геть економіку приймаючої країни
Збільшення податкових надходжень до бюджету приймаючої країни	Вивезення капіталу з приймаючої країни
Зниження рівня безробіття	Встановлення монополій у приймаючій країні
Прискорення економічного зростання країн, що приймають	Маніпуляції у ціноутворенні
Зміцнення зовнішньоторговельних позицій приймаючої країни	Застарілі технології виробництва продукції
Прискорення зростання підприємницької діяльності	Недотримання ТНК екологічних стандартів
Поліпшення міжнародних відносин між країнами у світі	Утиск національних виробників у приймаючих країнах
Розвиток нових технологій	Встановлення зовнішнього контролю з боку ТНК

*Розроблено автором.

З табл. 2, можна дійти невтішного висновку, що діяльність ТНК супроводжується як позитивними аспектами, так і низкою негативних ефектів від такої діяльності.

Проаналізувавши інформацію, викладену вище, можна сказати, що ТНК певною мірою є двигунами сучасної світової економіки. Ці економічні суб'єкти зіграли одну з головних ролей у прискоренні процесу глобалізації. Сьогодні ТНК мають величезний вплив на світову економіку, контролюючи значні потоки світового імпорту, експорту та прямих іноземних інвестицій. Вже зараз велика кількість окремих товарних ринків контролюється транснаціональними корпораціями. Не можна заперечувати, що збільшення кількості транснаціональних корпорацій має великий список позитивних ефектів для світової економіки. Але, також, варто пам'ятати про низку негативних факторів від діяльності ТНК. Можна припустити, що вплив ТНК у майбутньому збільшуватиметься. Тому світовій спільноті варто задуматися про контроль цих економічних суб'єктів.

Список використаних джерел

1. World investment report 2020 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://unctad.org/system/files/official-document/wir2020_en.pdf – мова англ.

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

Ю. Дима

Університет імені Альфреда Нобеля, м. Дніпро

ВЕЛИКА БРИТАНІЯ – ПРИВАБЛИВА КРАЇНА ДЛЯ ІНВЕТОРІВ

Іноземні інвестиції є одним із основних факторів розвитку економіки країни. У сучасному світі кожна країна хоче залучити якнайбільше іноземних інвестицій, тому що вони є одним із основних кроків щодо забезпечення умов виходу з кризи, зростання фінансово-економічних показників та залучення новітніх технологій.

Великобританія є привабливою країною для інвесторів, тому що саме в цій країні прозора і технологічно-розвинена економіка, сприятливе середовище для розвитку бізнесу, різноманітність культур та англійська мова. Крім цього у цій країні достатньо сильна національна валюта (фунт стерлінгів), саме ця валюта є однією з основних резервних валют і займає 4 місце у світі за обсягами торгівлі. У 2020 р. Велика Британія прийняла закон «Про національну безпеку і інвестиції». Завдяки цьому закону вона дала зрозуміти іншим країнам, що у Велику Британію вигідно і потрібно інвестувати. Також ця країна є привабливою для інвесторів через низьку відсоткову ставку та зниження вартості фунту стерлінгів. Сьогодні відсоткова ставка складає 0,75 % , а це у свою чергу призводить до того, що ринок Великої Британії стає все більш доступним для інших країн [1]. Що стосується національної валюти, то відношення фунта стерлінгів до долара складає: USD/GBP=0,73 [2]. Ще одним плюсом для інвесторів є те, що у Великій Британії тісно пов'язані компанії та університети. Тобто їм не потрібно буде довгий час шукати висококваліфікованих працівників, університети самі будуть направляти в ці компанії своїх найкращих студентів та випускників. Також багатьох інвесторів приваблює те, що в цій країні чудова транспортна інфраструктура, великий внутрішній ринок. Саме ці особливості Великої Британії допомогли їй займати лідируючі позиції в світі для інвестицій.

Велика Британія є виграшною країною для інвестицій через своє географічне положення та сильну продовольчу базу. За даними

Міністерства міжнародної торгівлі Великої Британії, можна прийти до висновку, що у цю країну у 2019-2020 рр. найбільше інвестували такі країни, як: США, країни Північної Європи і Балтії, Індія, Німеччина, Франція, Китай, Гонконг, Італія, Австралія, Нова Зеландія та Японія [3].

Найбільше у Великій Британії інвестують в такі сектори, як: нерухомість, енергія, творча індустрія, біотехнологія, розробка медикаментів, програмне забезпечення, машинобудування, харчова промисловість, фінансовий сектор, ІТ, торгівля і ремонт, а також транспорт [3].

Якщо проаналізувати вхідний потік прямих іноземних інвестицій за 2011 – 2020 рр., то можна спостерігати за такою динамікою (рис.1).

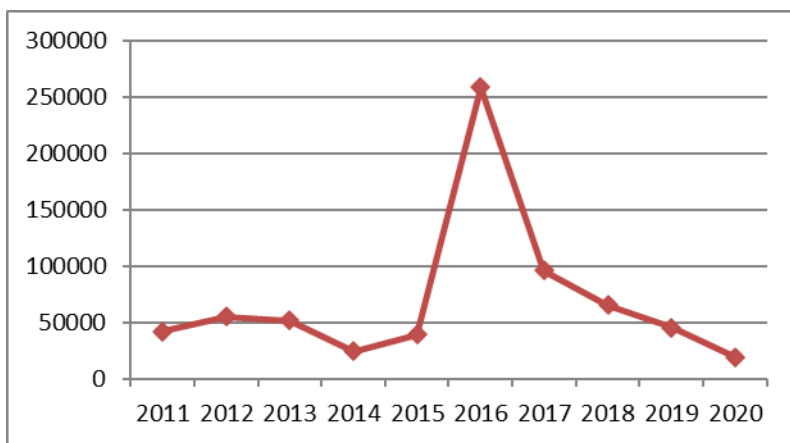


Рис. 1. Вхідний потік прямих іноземних інвестицій в Великобританію (млн. дол. США) [4]

Дивлячись на графік вище можна сказати, що за період 2011-2020 рр. у Велику Британію інвестували майже однаково. Але у 2016 р. був значний приріст інвестицій, він склав 258 698,675 млн. дол. [4]. Основною причиною цього, було оголошення Великої Британії про вихід з ЄС. Одразу ж після цієї новини почав падати фунт стерлінгів і тоді багато інвесторів вирішили вкласти гроші в цю країну для отримання в майбутньому більшого прибутку.

У 2020 р. обсяг накопичених прямих іноземних інвестицій Великої Британії склав 31 058 млн. дол., що на 14 396 млн. дол. менше, ніж у 2019 р. [4]. Цьому є одне просте пояснення, саме у 2020 р. Велика

Британія прийняла остаточне рішення, щодо виходу країни з ЄС і зрозуміло, що через цю ситуацію багато інвесторів боялися вкладати гроші в бізнес в цій країні, тому що було не зрозуміло як зміниться економіка Великої Британії після цієї події. Але в 2021 р. ситуація почала більш-менш прояснятися і в цьому році очікують приріст прямих іноземних інвестицій.

На сьогодні інвестувати у Велику Британію дуже вигідно, тому що під час локдауну та Brexit багато компаній вийшли з ринку Великобританії. Тому зараз саме час інвестувати, коли конкуренція на цьому ринку не є досить високою, якою була до початку всіх подій.

Список використаних джерел

1. Биржевой портал №1 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://take-profit.org/statistics/bank-lending-rate/united-kingdom/>
2. Минфин [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://index.minfin.com.ua/exchange/archive/nbu/curr/2019-12-27/>
3. Department for International Trade [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.gov.uk/government/organisations/department-for-international-trade>
4. World Investment Report [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://unctad.org/topic/investment/world-investment-report>

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

Ю. Дима, А. Кошло
Університет імені Альфреда Нобеля, м. Дніпро

ПЛАТІЖНИЙ БАЛАНС УКРАЇНИ: СТАН ТА ДИНАМІКА ЗМІН

Платіжний баланс є важливим підрозділом в економіці будь-якої держави. Завдяки йому експерти можуть робити висновки щодо зовнішньоекономічної діяльності країни. Платіжний баланс – це свого роду таблиця, яка систематизовано показує економічні операції між резидентами і нерезидентами національної економіки за певний проміжок часу (квартал, рік).

Перед тим як аналізувати платіжний баланс України потрібно зрозуміти, що взагалі входить туди. До платіжного балансу входять: поточний рахунок, рахунок капіталу, фінансовий рахунок, помилки і припущення, резервні активи.

Платіжний баланс складається з так званого подвійного рахунку. Тобто всі операції записуються на двох рахунках: дебетовому, який свідчить про надходження товарів та коштів на рахунок та кредитовому, який характеризує надання товару або коштів з даного рахунку. Зазвичай до дебетового рахунку входять: імпорт товарів та послуг, закордонні інвестиції, трансферти виплачені та відплив капіталу. До кредитового рахунку входять: експорт товарів та послуг, доходи від іноземних інвестицій, трансферти отримані та приплив капіталу.

Після того як було розглянуто структуру платіжного балансу, можна на прикладі України побачити як працює платіжний баланс і які висновки можна робити стосовно України проаналізувавши його.

Провівши аналіз динаміки платіжного балансу України за останніх 10 років (табл. 1) можна побачити, що ніякої стабільності в Україні немає. Цьому може бути дуже багато причин, як економічних, так і політичних та соціальних. Дивлячись на таблицю вище, можна побачити, що найбільш активним платіжний баланс був в 2019 році, він тоді склав 5980 млн. дол. США (в порівнянні з 2018 роком профіцит платіжного балансу подвоївся). В 2020 році платіжний баланс знизився на 66,7% та склав 1990 млн.дол. США. Основною причиною цього є пандемія COVID-19. Саме вона за собою повела ряд проблем, через які відбулося таке велике скорочення платіжного балансу. До такого ряду проблем можна віднести скорочення експорту товарів і послуг на 4,6% (у 2019 році було зростання експорту на 7,4%), значне скорочення імпорту товарів і послуг на 18,1% (у 2019 році імпорт навпаки виріс на 7,8%). Також на таке зниження платіжного балансу вплинуло скорочення прямих іноземних інвестицій (чистий відплив прямих іноземних інвестицій у 2020 році оцінено в 420 млн. дол. США) [2].

Якщо розглядати платіжний баланс за 2021 рік, то платіжний баланс сформувався з профіцитом у розмірі 487 млн. дол. США), хоча в порівнянні з 2020 роком він впав на 75,5%. На мою думку, це пов'язано з посиленням локдауну у всьому світі та більш жорсткими умовами у сфері бізнесу та економіки. У 2021 році поточний рахунок платіжного балансу перейшов від профіциту до дефіциту і становив 2,6 млрд. дол. США. В цьому році експорт країни виріс на 39,8% і склав 63,1 млрд. дол. США. Насправді такий ріст позитивно впливає на зовнішньоекономічну діяльність країни, але з ростом експорту виріс і імпорт товарів і послуг на 34,5% і склав 69,8 млрд. дол. США. Як бачимо імпорт став вище ніж експорт, а це для країни не є гарним показником. Що стосується рахунку операцій з капіталом, то він набув профіцитного значення і становив 15 млн. дол. США. Якщо розглядати фінансовий рахунок, то можна

побачити, що він навпаки набув дефіцитного значення і склав 3,1 млрд. дол. США. Але не зважаючи на це приплив прямих іноземних інвестицій в порівнянні з 2020 роком виріс на 20,4% і склав 436 млн. дол. США [2]. Приплив сформувався головним чином за рахунок реінвестування доходів.

Таблиця 1

Платіжний баланс України за 2012–2021 рр. (млн. дол. США) [1]

Рік	<i>Рахунок поточних операцій</i>	<i>Рахунок операцій з капіталом</i>	<i>Фінансовий рахунок</i>	Платіжний баланс
2012	-14335	40	-10120	-4175
2013	-16518	-60	-18601	2023
2014	-4596	400	9111	-13307
2015	5035	456	4642	849
2016	-1866	92	-3120	1346
2017	-3473	-4	-6043	2566
2018	-6432	37	-9272	2877
2019	-4124	38	-10066	5980
2020	5267	-3	3274	1990
2021	-2639	15	-3111	487

Підбиваючи підсумки, можна сказати, що майже кожен рік платіжний баланс України є активним, тобто сума грошей, що надходять в економіку держави з-за кордону перевищує суму платежів, що йдуть закордон. А для будь-якої держави це є дуже гарним показником, тому що держава, як і компанія більше зацікавлена в тому, щоб на її рахунки більше заходило коштів і за рахунок цього вона розвивалася.

Список використаних джерел

1. Минфин [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://index.minfin.com.ua/economy/balance/2020/>
2. Національний банк України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://bank.gov.ua/>

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

ІНВЕСТИЦІЙНА ПРИВАБЛИВІСТЬ ТУРИСТИЧНОГО БІЗНЕСУ В ТУРЕЧЧИНІ ДЛЯ УКРАЇНСЬКИХ ІНВЕСТОРІВ

Туризм є ключовим сектором економічного розвитку кожної країни - це швидкозростаюча і трудомістка галузь, в якій задіяно багато господарської діяльності. Сьогодні на туристичну галузь припадає близько 10% світового ВВП [1]. Проблема можливостей інвестування в туристичний бізнес Туреччини важлива, однак вона малодосліджена, тож потребує детального розгляду на прикладі певної країни, а саме - Туреччини.

Сприяючий інвестиційний клімат Туреччини робить країну привабливою для іноземних інвестицій та для розвитку туристичної сфери. Враховуючи досвід по прямих іноземних інвестиціях Туреччини, можемо вважати, що швидкий розвиток туристичного сектору залежить від сприйняття сучасного туризму на державному рівні. З цією метою уряд Туреччини здебільшого орієнтується на іноземних інвесторів, які сприятимуть сталому туризму та працюватимуть над сприятливими зв'язкам між цими інвесторами та вітчизняними фірмами. Ці фактори і зумовили обрати дану тему для дослідження.

Прямі іноземні інвестиції (ПІІ) часто розглядаються як катализатор економічного зростання. За належних умов ПІІ можуть сприяти створенню робочих місць та сталому розвитку, що підвищує виробничий потенціал економіки. ПІІ відіграють не менш важливу роль у підтримці економіки під час і після економічного спаду. Наприклад, хоча за оцінками, потоки ПІІ знизились на 30-40% у 2020 році у відповідь на спалах COVID-19, минулі кризи показали, що іноземні транснаціональні компанії можуть підвищити стійкість приймаючої економіки [2].

У сучасному світі є тенденція до глобалізації, адже фірми на міжнародному ринку мають доволі багато відсотків інвестицій в різних країнах. Наприклад, могутні корпорації обирають країни, де вони матимуть платити мінімальні податки з доходів. Тому для таких компаній країна де менші податки є сприятливим середовищем адже має спрощене податкове законодавство, що є стимулом для інвесторів.

У 2020 році глобальні ПІІ впали на 42 відсотки, досягнувши, за оцінками, 859 мільярдів доларів. ПІІ в Європі та Північній Америці різко впали, тоді як ПІІ в Азії, що розвиваються, скоротилися лише на 4 відсотки. В результаті країни, що розвиваються, отримали 72 відсотки

загального обсягу ПІІ [3]. Таким чином, не всі регіони зазнали згубних негативних змін, країни, що розвиваються в Азії продовжували лідирувати у впровадженні нових інвестицій політичних заходів і стали ще активнішими ніж у 2019 році.

Туреччина посідає 3 місце в рейтингу країн по відвідуваності туристами. Туреччина щорічно приймає близько 46% туристів від загального числа туристів в усьому світу [4].

На докризовий рівень ВВП країні вдалося вийти в 2010 р. і до того ж показники стали випереджаючими. Валовий внутрішній продукт (ВВП) Туреччини у 2013-2014 році досягнув 957.50 млрд. дол. США., а у 2016 році досягнув 869,69 млрд. дол. США., у 2018-2020 почав скорочуватися стрімко і знизився до 720.1 млрд. дол. у порівнянні з попереднім показниками – це рекордний показник. Причина – економічні наслідки пандемії коронавірусу. Рейтингове агентство Moody's прогнозувало збільшення ВВП Туреччини в 2021 рік до 4%, а на 2022 рік - з 4% до 5%. Аналітики доповіли, що в 2021 році ВВП збільшиться з 3,5% до 6,7%, а на 2022 рік – з 4,5% до 4,7%. Підсумовуючи, можна стверджувати, що ВВП Туреччини за даними аналітиків має лише зростаючий характер [5].

В рейтингу країн за «ВВП на душу населення» Туреччина в 2020 році посідає 45 місце з показником 15225 тыс. дол. США. ВВП на душу населення Туреччини в 2010-2020 рр. має тенденцію до збільшення: від 11764 дол. США до 15225 дол. США [6]. Відмітимо той факт, що Туреччина одна з небагатьох країн світу, що поряд з Китаєм змогла в рік пандемії показати позитивне економічне зростання. Річний рівень інфляції Туреччини у липні 2018 року зріс до 20% [7]. Ця ситуація була широко-розповсюджена, адже перший раз в історії США наклала санкції на членів НАТО. Президент США підвищив мита на продукцію Туреччини. Тож на фоні погіршення стосунків двох країн курс ліри за 8-10 днів впав на 25%. Туреччину відносять до країн, що переживають стадію активного розвитку, тому подібні зміни є характерними та не несуть категорично негативного характеру. Отже, Туреччина визначається економістами та політологами як одна з нових індустриальних країн світу. З населенням 83,4 мільйона станом на 2021 рік Туреччина має 20-е місце у світі за величиною номінального ВВП і 11-е за величиною ВВП [8].

Інвестиційний клімат держави- це ряд факторів, що забезпечують інвестиційну діяльність в країні як вітчизняних так і іноземних інвесторів.

Багато людей хочуть придбати житло в Туреччині, тому для іноземців спеціальний податок на споживання створений ідентичний до Європейської системи.. Задля того, що якісно проаналізувати

інвестиційний клімат країни, потрібно розглянути деякі фактори методології Doing Business. За шкалою від 1 до 100 оцінюються найважливіші чинники підприємницької справи в Туреччині. Туреччина має досить високі рівні за більшістю показників. Наприклад, показник реєстрації підприємств становить 77, це досить високий рівень [9].

Уряд Туреччини створив такі умови для ведення приватного бізнесу, які являються максимально спрощеними. Тому одна зі сприятливих причин відкриття бізнесу в цій країні – рівні права іноземних громадян з вітчизняними.

Для інвесторів важливий той фактор, що уряд сприяє розвитку туризму. Деякі туристичні об'єкти були орендовані на 49 років і їм залишилося кілька років. Міністри сфери туризму звернулися до уряду з проханням продовжити їх, і уряд негайно вжив заходів. Було внесено кілька законодавчих змін, наприклад, уможливлення практики права власності на майно у спільному користуванні. Їх вимоги щодо оздоровчого туризму були задоволені. Раніше вони могли надавати лише спа-послуги, не могли надавати фізіотерапевтичні чи геріатричні послуги. Уряд вжив заходів для посилення оздоровчого туризму також у плані створення медичних установ. Уряд відреагував на дуже раціональні пропозиції. У них є деякі додаткові вимоги щодо стимулів, таких як брендуння та забезпечення прямих продажів на додаток до туроператорів, щоб вони швидше поверталися від інвестицій. Це важливі вимоги, тому що уряд сфери туризму бачить великий інтерес з боку іноземних інвесторів.

За останніми даними, у рейтингу країн «По рівню корупції» Туреччина займає 86-те місце з індексом 40.

В Туреччині при відкритті приватного підприємства, не важко отримати якийсь важливий документ, система прозора [10]. Стрімке зниження індексу сприйняття корупції в Туреччині (в минулі роки вона займала 38-е місце) було обумовлено консолідацією влади, аналогічної авторитарним режимам, порушенням принципу верховенства права, розмиванням незалежності судової системи і систем стримувань і противаг, а також усуненням парламентського контролю.

Тож, за всіма показниками методології Doing Business, Туреччина займає тридцять третє місце, і порівняно з іншими країнами – це досить добрий результат. Взагалі, дивлячись на рейтинги, Туреччина і справді має потенціал стрімко розвиненої економічно країни, що обумовлює приріст іноземних інвестицій в туристичний сектор.

Як зазначено в Програмі нової економіки на період 2019-2021 років, Туреччина розпочала підготовку генерального плану туризму для

реалізації пріоритетів політики. Міністерство культури і туризму, враховуючи перспективи туризму у вищезазначених документах, готує Стратегічний план до 2023 року, який демонструє галузеві пріоритети та діяльність на чотирирічний період. Основними цілями плану розвитку є диверсифікація та інновація туристичної діяльності відповідно до мінливих тенденцій та технологій споживачів, подовження туристичного сезону, підвищення якості обслуговування, залучення високооплачуваних відвідувачів та збільшення тривалості перебування. Глобальні економічні ризики включають: дефляція у великій економіці; збій основного фінансового механізму чи установи; збій/недостатність критичної інфраструктури; і некерована інфляція. Хоча ці ризики мають різні наслідки для різних секторів економіки, туризм зазнає їх унікального впливу.

Таким чином, ми проаналізували Туреччину з економічної сторони задля інвестування в туристичний бізнес країни: перш за все, Туреччина має стати ще більшою в туристичній сфері; по-друге, інвестиційні витрати нижчі, ніж, наприклад, у Європі; при будівництві готелю в Туреччині і в Європі існує велика різниця у витратах; по-третє, існують стимули для інвестицій, а також оперативні стимули, такі як звільнення від податків, пільги щодо процентних ставок або щодо персоналу, який буде найнятий; Туреччина стає бажаним напрямком, місцем призначення, яке цікавить людей. Туреччина – це ринок, що розвивається, і тут панує динамізм, а він має високі темпи зростання, чого немає в інших країнах.

Список використаних джерел

1. Відсоток туризму у світовому ВВП [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/168-2017>.
2. Статистика потоку ПП [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <https://www.epravda.com.ua/rus/columns/2021/02/12/670911/>.
3. Глобальні ПП [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <https://ucap.io/u-2020-roczni-globalni-pryami-inozemni-inwestycyziyi-vpaly-na-42/>.
4. Туреччина – в загальному списку найбільш відвідуваних країн [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://ru.osvita.ua/vnz/reports/geograf/26420/2>.
5. Туреччина: ВВП [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://knoema.ru/atlas/Турция/ВВП-на-душу-населения4>
6. Туреччина: ВВП на душу населення [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://knoema.ru/atlas/Турция/ВВП-на-душу-населения4>.

7. Туреччина: Річна базова інфляція [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://ru.tradingeconomics.com/turkey/inflation-cpi/>.

8. Туреччина: рейтинг ВВП [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.worldbank.org/en/country/turkey/overview#/>.

9. Аналіз підприємницької діяльності в Туреччині [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://russian.doingbusiness.org/ru/data/exploreeconomies/turkey#DB_sb.

10. Рівень корупції [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://nonews.co/directory/lists/countries/corruption/>.

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

О. Дяченко
Університет імені Альфреда Нобеля, м. Дніпро

ЗНИЖЕННЯ СОБІВАРТОСТІ ПРОДУКЦІЇ МЕТАЛУРГІЙНОГО ВИРОБНИЦТВА В СУЧАСНИХ УМОВАХ ЗАГОСТРЕННЯ КОНКУРЕНЦІЇ

На сучасному ринку, де високий рівень конкуренції кожна компанія намагається зробити свій продукт більш цікавим для споживача. Одним із важливих факторів економічної ефективності виробництва та конкурентоспроможності продукту є його ціна, проте вона формується з собівартості та націнки. В свою чергу собівартість формується із витрат на виробництво продукту (матеріали, запчастини, обслуговування виробничих потужностей, тощо). Щоб знизити ціну до привабливого рівня і мати високий прибуток, підприємства змушені шукати шляхи зниження собівартості.

Основними резервами зниження собівартості є:

- резерви скорочення витрат;
- резерв зниження матеріальних витрат;
- резерв скорочення витрат на утримання основних засобів;
- економію витрат з оплати праці.

Нами було ретельно проаналізовано рішення компанії «Інтерпайп Україна», металургійного підприємства що входить до світових лідерів з виробництва труб та колес, задля зниження собівартості на металургійному виробництві. Серед найефективніших можна виокремити наступні:

1) Інвестиції та перехід на екологічне виробництво, що включає в себе сучасний СПК, який передбачає в собі отримання сталі в електричних дугових печах. Результатом цієї інвестиції є зменшення витрат на сировину.

2) Цифровізація підприємства, що дозволяє знизити витрати на логістику та витрати з оплати праці.

3) Створення підприємства закритого циклу, від сировини до готової продукції, у межах одного підприємства, що дозволяє знизити собівартість продукції завдяки запобіганню невиробничим витратам та додатковим закупівлям.

4) Зміна системи планування, та її вплив на ефективність використання виробничого обладнання та часу на виробництво продукту.

5) Посилення кооперації між промисловими активами, та вплив на збільшення виробництва продукції і зростання продуктивності праці.

Металургійна промисловість, серед інших галузей промисловості України, відіграє важливу роль у національній економіці. Металургія – традиційна галузь з високим споживанням енергії, забрудненням та високими ризиками. Металургійна промисловість є великомасштабною і складною технологічною галуззю. На кожному етапі виробництва існує безліч небезпечних процесів і суворих умов.

Багато робіт вимагають важкої фізичної та повторюваної праці. Велика кількість обладнання вимагає ручного огляду на місці, і є ризики для безпеки під час виробництва. Тому, попит на автоматизацію та штучний інтелект у металургійній промисловості є актуальним. Мережа заводів стала вузьким місцем, що обмежує підприємства від реалізації автоматичного та інтелектуального управління виробництвом.

Відповідно до публікацій Китайських вчених та промисловців, вже існуючий промисловий бездротовий зв'язок із використанням 5G, може забезпечити зв'язок у режимі реального часу між бортовою системою управління та центром дистанційного управління для автоматизованої роботи, знижуючи ризик безпеки та витрати на оплату праці [1].

Також, треба зазначити, що за даними Міжнародного енергетичного агентства, у 2018 році загальна кількість викидів CO₂ у світі становила 3,31 мільярда тон. Частка металургійної промисловості складає близько 33,8% загального обсягу промислових викидів [2]. Тому, створення закритих циклів як в середині одного підприємства, так і міжсекторальних замкнутих циклів набуває особливого значення ще й з точки зору сталого розвитку.

Таким чином, питання зниження собівартості на металургійному виробництві є, наразі, як актуальною проблемою самого виробництва у

конкуруючому середовищі, так і найактуальнішою проблемою людства, пов'язаною зі сталим розвитком та розвитком нових інноваційних технологій.

Список використаних джерел

1. Stone Shi (2022). How industrial 5G supports the metallurgical industry. *Control Engineering*. Available at: <https://www.controleng.com/articles/how-industrial-5g-supports-the-metallurgical-industry/>

2. Tang, J., Chu, M., Feng, F., Li, C., Liu, Z. and Zhou, Y. (2020). "Development and progress on hydrogen metallurgy," *Int. J. Miner., Met. Mater.*, 27, No. 6, 713–723. <https://doi.org/10.1007/s12613-020-2021-4>

Науковий керівник: С.О. Федулова, доктор економічних наук, професор

О. Задоя

кандидат економічних наук, доцент

Університет імені Альфреда Нобеля, м. Дніпро

ВПЛИВ ЗОВНІШНІХ ФАКТОРІВ НА СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНУ МОДЕЛЬ КРАЇНИ

Становлення та розвиток будь-якої держави з політичної точки зору як незалежного та суверенного утворення тісно пов'язане з формуванням ефективного внутрішнього економічного середовища та суспільного консенсусу щодо бачення перспектив існування країни. Але як економічні, так і геополітичні інтереси національних економік досить часто знаходяться в протиріччі. Намагання вибороти лідерство в певних напрямках розвитку, освоїти нові ринки, отримати доступ до ресурсів і навіть інколи просто заради задоволення амбіцій лідерів, призводять до використання різноманітних дій та інструментів в зовнішній політиці, які покликані дещо змінювати напрямок розвитку держав, які входять у сферу інтересів.

Наприкінці 15-го – початку 16-го століть в світі відбувалися події, які потім отримали назву «епохи великих географічних відкриттів». Швидкий розвиток колоніальної системи та створення могутніх імперій, призвело до загострення протиріччя на міжнародній арені. І слід відмітити, що в цьому процесі важливу роль відігравав перетин культур як соціальний фактор розвитку державності. Саме в той час зароджувалися

певні напрямки на сьогодні вже відомих дій щодо зовнішнього впливу на економічних суб'єктів на рівні національних економік.

Розглядаючи особливості формування соціально-економічних моделей країни, слід зауважити, що складові економічного середовища певним чином залежать від поведінки зацікавлених великих геополітичних гравців. Цьому є просте пояснення: бажання впливати на розвиток окремих країн, отримуючи при цьому певний економічний зиск від використання ресурсів та маючи можливість більш вдалого розміщення надлишкового капіталу, призводить до того, що її регулювання цих процесів на внутрішньому ринку повинно перейти під контроль зацікавлених осіб. А для цього необхідно створити відповідний економічний клімат, наповнити соціум новим світоглядом та навіть традиціями, прийняти скореговану юридичну базу та законодавчі акти.

Відтворення сприятливого економічного клімату в першу чергу залежить від політичної волі та спільних ефективних дій законодавчої та виконавчої влади. Безумовно, великий бізнес має вплив на прийняття тих чи інших рішень на державному рівні. Але для досягнення своїх цілей неприпустимо використання корупційних складових. Тому одним з важливих важелів на шляху впровадження бажаних змін для зовнішніх зацікавлених гравців, є використання прозорого лобіювання. Цей напрямок дозволяє створити підґрунтя, яке буде слугувати стартовим майданчиком для розміщення зовнішніх капіталів в країні. До показників, які дозволять більш наглядно характеризувати використання цих інструментів, можна віднести кількість іноземних торгових представництв, наявність іноземних банків, філіалів транснаціональних корпорацій і в цілому обсяги прямого іноземного інвестування та структуру об'єктів цього інвестування. Паралельно з цим процесом, налагодження більш тісних торговельних стосунків дозволить інтегруватися не тільки в інвестиційно-виробничій сфері, але і в галузі обміну результатами виробництва та галузі послуг. Таким чином створюються запоруки для пом'якшення заборон щодо переміщення товарів і факторів виробництва або взагалі їх зняття. На цьому етапі потрібно розуміти, що такі інтеграційні процеси впливають не лише на економічний розвиток країни та добробут населення. Важливими моментами є процеси імпортованого попиту, переплетіння культур, створення та функціонування спільних інституцій, обмін технологіями та навичками адміністративного управління. Саме ці фактори закладаються в основу формування нового бачення напрямків розвитку національної економіки, сприйняття потрібних цінностей та світогляду. Зовнішньоторговельний оборот, наявність візових обмежень, кількість

створених спільних підприємств, пов'язана енергосистема, спільні культурні заходи між двома країнами – набагато кращі маркери зацікавленості і зовнішнього впливу, ніж політичні заяви.

Як вже зазначалося вище, насамперед експансійну політику можуть дозволити собі проводити великі економічно розвинені країни, які претендують якщо не на гегемонію в світовому порядку, то хоча б на одне з лідируючих місць. Після закінчення Другої світової війни завдяки плану Маршалла, Сполучені Штати змогли досить швидко провести відповідні рішення в практичне русло та створити в Західній Європі досить потужні індустріальні центри. Трохи згодом в європейські країнах з авторитарним або диктаторським минулим почали створюватися демократичні інституції, американські цінності ставали дедалі популярнішими і потроху в трикутнику факторного впливу на розвиток соціально-економічної моделі все більшу вагу почали займати ринок та суспільство. Ще донедавна після розпаду Радянського Союзу та його сателітів, в ролі світового лідера як в економічній сфері, так і в політичній виступали США. Маючи переваги використання свого інвестиційного потенціалу, США виступало в кінці 20-го століття найбільшим імпортером капіталу: наприклад, в 1991 році вихідний потік прямих іноземних інвестицій складав 32 млрд дол., в Німеччині цей показник складав 22 млрд. дол., в КНР – 4 млрд. дол.[1]. Також слід зауважити, що і в обсягах зовнішньоторговельного обороту США займало перші шаблі на світових ринках і по експорту, і по імпорту. Важливим важелем досі залишається можливість Сполучених Штатів безпосередньо впливати на рішення МВФ. Так як рішення про кредитування приймається не менше ніж 85% голосів, а американська квота сягає майже 18%, то відповідно будь-яке рішення може прийматися лише за згодою США. Також слід відзначити, що експансійна політика Сполучених Штатів також спирається на використання притаманних цій країні особливостей адміністративного менеджменту: наглядові ради, керуючі компанії, аутсорсинг тощо. Всі ці інструменти дозволяють збільшити вплив суспільства і дерегулювати ринок.

Але в XXI столітті на тлі великих інвестиційних вливань саме розвинутих країн, за рахунок вдалого поєднання авторитарного методу управління та доступу до великої кількості ресурсів, на геополітичну арену стрімко почали виходити так звані Нові індустріальні країни, серед яких потрібно виділити КНР, Індію, Туреччину. Саме ці держави в останні роки перетворилися з реципієнтів в інвестиційних донорів. Світ вступив в еру поліцентризму. Маючи великий промисловий потенціал та потужний державний вплив на економічні процеси всередині національної

економіки, ці країни поступово почали використовувати свої ресурси для освоєння нових ринків та ресурсних майданчиків [2]. На відміну від експансивної політики США, авторитарні держави роблять ставку на жорстку політику проникнення та інтеграцію з іншими економіками. В цьому випадку експансія має характер загальнодержавної стратегії і при цьому часто використовуються інструменти, які не порушують правила міжнародних організацій, наприклад СОТ. Так, КНР, досить довгий час використовує неприйнятні дії щодо прямого субсидування експорту та штучного знецінення юаня. Також в арсеналі Китаю є приклади застосування таємного поглинання компаній з корумпованими скандалами, несприятливе кредитування, намагання приватизації стратегічних підприємств інших країн, міжнародні інвестиційні проекти залучення своєї ж робочої сили, асиміляція свого населення в сусідніх державах. Загальною рисою таких дій є підтримка з боку держави та підпорядкованість одному стратегічному вектору. Таким чином, можна стверджувати, що цей різновид економічної експансії відрізняється централізованою політикою та перекосом соціально-економічної моделі в бік держави, але з досить потужним впливом ринкових механізмів за рахунок дешевої собівартості як ресурсів, так і кінцевих товарів та їх ціною конкурентоспроможністю.

Також слід звернути увагу на намагання деяких держав провести спроби експансії не за рахунок традиційних економічних або політичних інструментів, а використовуючи брудні методи шантажу та залякування. Насамперед, до цього списку можна віднести Північну Корею, Росію, Іран та інші тоталітарні держави. Завдяки нівелюванню громадянських прав та свобод, а в деяких випадках і маючи в розпорядженні великі поклади природних копалин, ці держави вибудували моделі в чіткому підпорядкуванню центру. І подальший розвиток в такому випадку базується здебільше на екстенсивному використанні ресурсів. Тому експансія з боку цих держав носить деструктивний характер та в останні роки приймає форму гібридної агресії. Водночас, сила держави настільки велика в цих країнах, що навіть церква підпорядкована цілям експансії і часто перетворюється в транслятор радикальних та руйнівних посилен. Все це має негативні наслідки і може перетворитися в розв'язання конфліктів та дестабілізацію як економічної, так і політичної ситуації в окремій країні та цілому регіоні. В даному випадку експансія націлена на практично відтворення командно-адміністративної системи, в якій місце для суспільства та ринку відводиться дуже незначне.

У підсумку потрібно відзначити, що тема зовнішнього впливу на становлення соціально-економічної моделі держави є ще слабо вивченою,

але актуальною саме в період великих глобалізаційних процесів сьогодення. В подальших роботах буде проведене більш глибоке дослідження саме показників, які характеризують потужність експансійних дій держав. Але вже зараз можна стверджувати, що найбільшими важелями виступають інвестиції, торгівля, кооперація, науково-технічний обмін, трудова міграція та промислово-виробнича інтеграція. Наразі не викликає сумніву той факт, що більшість країн в недалекому майбутньому під впливом великих гравців приймуть одну з небагатьох нав'язаних соціально-економічних моделей з невеликим корегуванням під національні потреби, традиції та менталітет. І мета наступних досліджень, виявити саме ті оптимальні риси, які потрібно запозичити, а які потрібно створювати або відроджувати відповідно до національних інтересів та захищати їх.

Список використаних джерел

1. UNCTAD [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://unctad.org/topic/investment/world-investment-report> - вільний. Мова англ.
2. Kholod B., Zadoia A., Zadoia O. Polycentrism of the modern world: a methodology for discovering world leaders //Naukovyi Visnyk Natsionalnoho Hirnychoho Universytetu, 2020, № 3, pp.171-176.

J. Zubenko
Alfred Nobel University, Dnipro

PROBLEMS AND PROSPECTS FOR THE DEVELOPMENT OF PORTUGAL'S ECONOMIC ACTIVITY

The experience of the economic development of various states confirms that the effective functioning of the economy largely depends on which tendency in the development of national productive forces prevails at this stage - towards integration or disintegration. The main aim of this thesis is to investigate and analyze the economic activity of Portugal on the basis of official data and define what problems it has and determine prospects for the development.

Portugal, like other countries in the European Union, has a range of economic problems that need to be gradually solved for future economic development. These challenges include:

- The labor market, or, being more accurate, improving labor market conditions to keep specialists in Portugal and decrease “brain drain”;

- public debt;
- decline in economic activity of entities;
- the relatively low literacy rate of the population among EU countries;
- decline in production;
- weak international investment activity;
- capital outflow from the country, etc.

Indeed, Portugal weathered the crisis quite easily in 2008, but it should be noted that it did not achieve much growth in output and wages afterward. The unemployment rate in Portugal is lower than in other countries. In 2020 the unemployment rate was 6.79% and has been decreasing year by year (Figure 1).

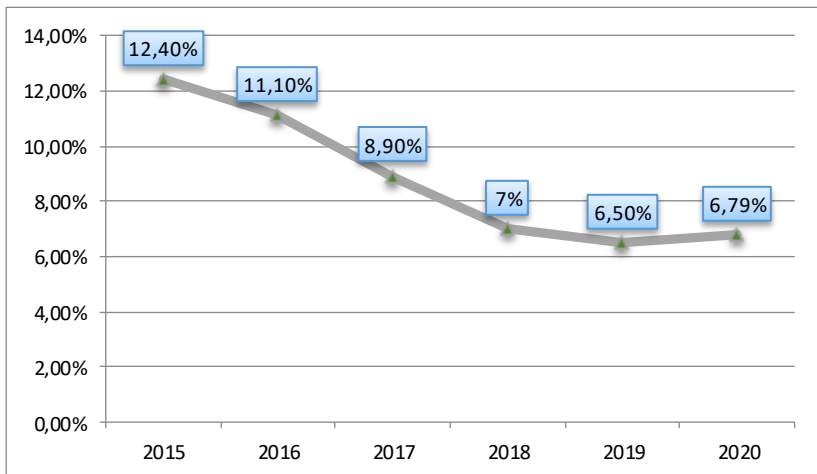


Fig. 1. The unemployment rate in Portugal for 2015-2020, percentage. (Unemployment, total (% of total labor force) (national estimate) - Portugal | Data, 2021)

If we calculate a baseline series of trends, the unemployment rate has fallen by 48% over 5 years, one of the highest decreasing trends in the whole EU.

Talking about the COVID-19 outbreak, It has brought considerable changes in the labor market of the country. According to the official statistical data, the employed population percentage declined by 3.8% year-on-year in Q2(quarter 2), however, the unemployment rate decreased

to 5.6%. Seems to be a phenomenon, but it should be noted that some traditional indicators are not sufficient and reasonable in the current context: first of all, the statistical data is difficult to be obtained due to the lockdown restrictions, secondly, the restrictions on activity prevented many people from looking for work or being available to work, thus, they were not officially considered unemployed. In contrast, if we look at the labor underutilization rate,³ this increased to 14.0% in Q2 (12.9% in Q1), driven mostly by the increase in the number of people who have not actively sought employment. At the same time, unemployment registered in jobcentres rose to a peak of 409,000 people in May (+29.6% versus February).

No doubts, these figures are seemed worrying, however, they also indicate that the pandemic has had a lower impact on the labor market than on economic activity. This is mainly because of two factors: temporary workforce reduction and remote working. If we look at the overall level of employment in Portugal, it is 5.2 million people, representing 50% of the total population of the state. There is a tendency for the labor force to be distributed across sectors, where the service sector includes the largest number of employed people. (Figure. 2.).

The life expectancy of people living in Portugal is increasing every year. In the 2018-2020 triennium, life expectancy at birth was estimated at 81.06 years, with 78.07 years for men and 83.67 years for women. These values represent, compared to 2017-2019, an increase of about 1 and a half months for men and 2 months for women. This is due to the increase in the funds financed in the health sector. Portugal suffers from many human capital processes. A weak education program and state regulation of the labor market are forcing young people to leave the country and seek more attractive working conditions in other EU countries. The development of a grey labour market also leads to a decline in the Portuguese labour market and encourages the state to regulate the industry.

Portugal's economic development is slowed by a lack of sufficient foreign investment and the country's large debt after international loans. The debt-to-GDP ratio is an indicator that compares a country's public debt with its gross domestic product. By comparing what a country has to produce, the debt-to-GDP ratio reliably indicates a particular country's ability to pay its debts. In 2017, this indicator fell sharply in Portugal. Between 2015 and 2019, public debt to gross domestic product declined by 10.3% on a baseline series of trends (Figure 3).

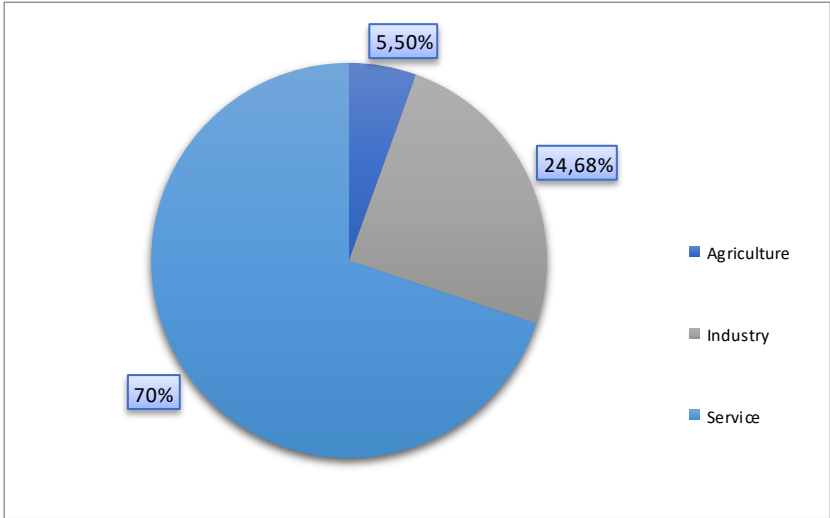


Fig. 2. Employed population by sector in Portugal in 2019, percentage. (Employment in industry (% of total employment) (modeled ILO estimate) - Portugal | Data, 2021)

This indicates an improving economic situation in Portugal and GDP growth through industry and services. The public debt per capita in 2019 was \$27,182. (2021)

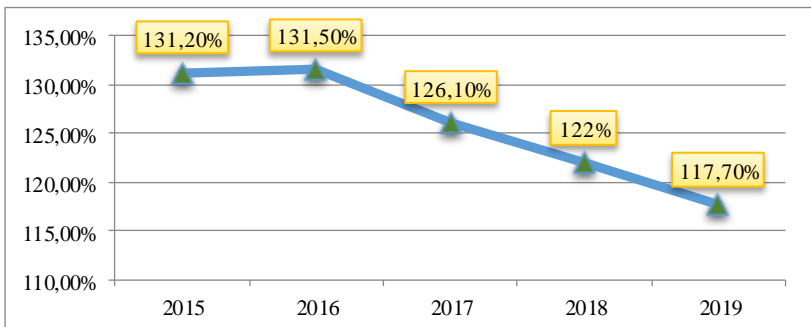


Fig. 3. Public debt to GDP in 2015-2019, percentage. (Portugal National Debt 2021, 2021)

Considering Portugal's birth rate, it has shown a positive trend since 2015 and has increased by 15.4% over the 5 years of the study, higher than that of neighboring Spain. Portugal has faced a stagnant economy in recent years. This is due to steady GDP growth of no more than 2%, while other EU countries have GDP growth above 2.5% or at this level. In 2019, the birth rate was 8.4 live births per thousand population, a slight increase from 2013 when the birth rate was at the lowest in the provided time interval.

Having taken note of this analysis, we can conclude that Portugal has certain weaknesses relating to the country's economic. Nevertheless, these can be turned into opportunities for Portugal to develop country-specific strategies to strengthen its overall position. More than that, according to the economic forecast, indicators for 2022 (those that are available) show a positive trend. In an ordinary international context, this would suggest that the economy could outperform initial expectations for this year (4.9% in 2022).

However, the outbreak of the conflict in Ukraine has introduced significant uncertainty, with downside risks. As a result of Russia's invasion of Ukraine, Brent oil and gas prices have surged, at a time when supply chains have not yet returned to normal and issues in the supply of some commodities are cited among the main obstacles to industrial production. For instance, the main products exported from Russia to Portugal were Petroleum Gas (\$82.2M), Refined Petroleum (\$45.6M), and Coal Tar Oil (\$39M). During the last 25 years the exports of Russia to Portugal have increased at an annualized rate of 1.92%, from \$233M in 1995 to \$375M in 2020. In 2020, Portugal exported \$318M to Russia.

Therefore, it is now difficult to talk about the prospects for the development of Portugal's economic activity, since this country is not the only one suffering economically from Russia's actions. The main goal nowadays is not to increase the trading deficit and keep the performance of economic indicators at the same level.

Reference

1. Data.worldbank.org. 2022. *Unemployment, total (% of total labor force) (national estimate) - Portugal | Data*. [online] Available at: <<https://data.worldbank.org/indicator/SL.UEM.TOTL.NE.ZS?locations=PT>> [Accessed 13 April 2022].
2. Data.worldbank.org. 2022. *Employment in industry (% of total employment) (modeled ILO estimate) - Portugal | Data*. [online] Available at: <<https://data.worldbank.org/indicator/SL.IND.EMPL.ZS?locations=PT>> [Accessed 13 April 2022].

3. Spglobal.com. 2022. [online] Available at: <<https://www.spglobal.com/ratings/en/>> [Accessed 13 April 2022].

4. countryeconomy.com. 2022. *Portugal National Debt 2022*. [online] Available at: <<https://countryeconomy.com/national-debt/portugal>> [Accessed 13 April 2022].

5. Statista. 2022. *Birth rate in Portugal 1960-2019 | Statista*. [online] Available at: <<https://www.statista.com/statistics/429159/birth-rate-in-portugal/>> [Accessed 13 April 2022].

6. CaixaBank Research. 2022. *Portugal's buoyant economic activity is ruffled by the conflict in Ukraine*. [online] Available at: <<https://www.caixabankresearch.com/en/economics-markets/recent-developments/portugals-buoyant-economic-activity-ruffled-conflict-ukraine>> [Accessed 14 April 2022].

Scientific supervision by S.V. Kuzminov, PhD in Economics, Full Professor

А. Іванішина

Університет імені Альфреда Нобеля, м. Дніпро

АНАЛІЗ ЗАЛЕЖНОСТІ РІВНЯ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ КРАЇНИ ВІД ЇЇ РОЗМІРУ: ЧИ ВАЖЛИВИЙ РОЗМІР ДЛЯ ЕКОНОМІКИ?

У географії розмір країни розрізняють двома шляхами – за площею та за чисельністю населення. Проте в економічних науках зараз прийнято вважати, що кордони країн є нестабільною змінною, оскільки на них сильний вплив мають людські фактори і одним із таких є війна. Розмір населення ж надає найпростіший опосередкований показник розміру країни і широко використовується зі спеціальними пороговими значеннями для розрізнення малих і великих країн [1]. Цим фактом на наш погляд потрібно користуватися підчас даного дослідження.

Відомо, що країни дуже відрізняються за розміром. Станом на липень 2019 року на кожного з 10 927 жителів Тувалу припадало близько 121 364 жителі Індії. Зараз існує п'ятнадцять країн із населенням понад 100 мільйонів і сім із населенням менше 50 тисяч [2]. Це вражаючий факт: здається, що оптимального чи стандартного розміру країни немає, як і наближеного до такого, що може здатися природним, навіть очевидним – зрештою, існує величезна різниця в розмірах фірм і міст (а також ссавців і галактик, серед іншого). Ці варіації призводять до низки

цікавих питань: «Чи має значення розмір країни?», «Чи залежить рівень соціально-економічного розвитку країни від її розміру?».

Спочатку необхідно проаналізувати, чи є якісь переваги великого розміру? По-перше, вартість багатьох суспільних благ на душу населення нижча у великих країнах, де більше платників податків можуть платити за них. У багатьох випадках частина витрат на суспільні блага не залежить від кількості користувачів/платників податків або зростає менш ніж пропорційно, отже, витрати на душу населення на більшість суспільних благ зменшуються разом із збільшенням кількості платників податків.

По-друге, розмір країни впливає на розмір її ринків. Враховуючи цей факт, більші економіки та більший ринок підвищують продуктивність, тоді більші країни мають бути багатшими.

По-третє, великі країни можуть надавати «страхування» своїм регіонам. Візьмемо, наприклад, Каталонію. Якщо Каталонія переживає рецесію, яка є гіршою, ніж середня в Іспанії, вона отримує фіскальні трансферти від решти країни. Очевидно, має місце і зворотне; коли Каталонія працює краще, вона стає постачальником переказів в інші регіони Іспанії. Натомість, якби Каталонія була незалежною, вона мала б більш виражений бізнес-цикл, оскільки не отримувала б допомоги під час особливо важких рецесій і не мала б забезпечувати інших у разі виняткового підйому. За такою ж логікою, великі країни можуть розподіляти весь прибуток після оподаткування між своїми регіонами.

Якби була лише перевага від розміру, то існувала б тенденція до об'єднання всього світу в одну країну. Але це не так. Чому? Якщо країна буде ставати все більшою і більшою, адміністративні витрати та витрати на перевезення вантажів можуть стати настільки великими, що подолають переваги розміру, зазначені раніше. Також треба враховувати той факт, що зі збільшенням країни зростає різноманітність уподобань, культури, мови, «ідентичності» її населення. Тобто неоднорідність уподобань збільшується з розміром. Насправді багато жорстких внутрішніх конфліктів пов'язані з расовою, релігійною та мовною неоднорідністю і загрожують стабільності національних урядів.

Переходячи до впливу розміру країни на її економічний розвиток, потрібно звернути увагу на наступне: п'ять найбільших країн (за населенням) у світі — Індія, Китай, США, Індонезія та Пакистан. Серед них лише США входить у топ найбагатших країн світу [3]. І навпаки, більшість найбагатших країн світу малі. З десяти найбагатших країн світу за ВВП на душу населення лише дві мають населення понад 10 мільйонів. Це США (333,449 млн осіб) та Австралія (25,69 млн осіб) [4].

Як вже було зазначено вище, однією з переваг «розміру країни» є розмір ринків. Деякі вчені дійсно припускають, що більший розмір виробництва підвищує загальну продуктивність [5]. Якщо існує економія від масштабу відповідно до розміру ринку, можна очікувати, що більші країни будуть працювати краще в економічному плані, ніж менші країни (за інших рівних умов). Але в економічно інтегрованому світі розмір ринку країни набагато більший за її кордони, тому «життєздатний» розмір країни поступово зменшується. Можна сказати, що малі країни можуть процвітати, доки вони відкриті для міжнародної торгівлі і тому зникає необхідність у постійному збільшенні. Проте не слід забувати, що навіть у світі вільної торгівлі національні кордони не стають неактуальними. Показники торгівлі Канади та США вражають, але принаймні для Канади національні кордони все ще мають значення – торгівля між канадськими провінціями набагато легша, ніж торгівля між канадськими провінціями та штатами США [6].

Підводячи підсумки, потрібно звернути увагу на те, що зараз велику роль грає ступінь інтегрованості країни, а також модерація внутрішніх переваг залежно від розміру. Тому не можна стверджувати про стійкий сильний вплив масштабу країни на будь-які явища, окрім відкритості економіки. Відповідно розмір країни в сучасному світі не має суттєвого впливу на рівень соціально-економічного розвитку.

Список використаних джерел

1. Lloyd, P.J., and Sundrum, R.M. "Characteristics of Small Economies" / P.J. Lloyd // *Problems and Policies in Small Economies*, 1982.

2. Організація Об'єднаних Націй, Департамент економічних і соціальних питань, Population Division, *World Population Prospects 2019* [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://population.un.org/wpp/Graphs/DemographicProfiles/Line/900> , мова оригіналу – англ.

3. *Global Finance Magazine*, Найбагатші країни світу [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.gfmag.com/global-data/economic-data/richest-countries-in-the-world> , мова оригіналу – англ.

4. Міжнародний Валютний Фонд, *World Economic Outlook Database* [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.imf.org/en/Publications/WEO/weo-database/2019/October> , мова оригіналу – англ.

5. Romer P. "Increasing Returns and Long-Run Growth" / P. Romer // *Journal of Political Economy*, 1986

6. Манаєнко І. М., Бурій Є. П., Іванова Д. А. «США та Канада: тенденції економічного розвитку і партнерства» / І. М. Манаєнко // Економіка та суспільство, 2021

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

М. Кам'янович
Університет імені Альфреда Нобеля, м. Дніпро

АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ СВІТОВОЇ ЕКОНОМІКИ

В світлі останніх новин у світі, та в нашій країні в особливості, світова спільнота все гучніше говорить про загрозу або навіть припинення процесу загальносвітової глобалізації. Так як цей процес неупинно йде поруч із активним розвитком світової економіки, то можна вважати дану проблему досить вагомую для винесення на публічний розгляд. Глобалізація – це якісно новий етап у розвитку інтернаціоналізації господарського життя, це поєднання спільною метою економік, культур, технологій та науки різних країн всієї земної кулі. Метою ж глобалізації, на мою думку, є більш доцільне та раціональне використання ресурсів та часу задля задоволення потреб населення.

В першу чергу потрібно зазначити, глобалізація не є чимось новим, унікальним та незворотним. Тож для розуміння реальної картини сьогоденної ситуації та можливих варіантів розвитку подій слід почати з історії самого процесу, його причин та рушійних сил. Передостанній активний етап глобалізації, виходячи з частки торгівлі товарами в світовій економіці, відбувався в період з 1840-х по 1920-ті. Доля глобальної торгівлі виросла з 8 % від ВВП до 13%. Це був останній ривок імперських економік минулого, після відміни рабства та кріпосного права. Найголовнішим об'єктом торгівлі в той період була сировина. Завдяки цьому значну роль в світовій економіці відігравали такі ресурсні країни як Аргентина, Бразилія, Куба і займали місце наряду з головними морськими державами – Великобританією та Нідерландами. По закінченню Першої світової війни приход націоналізму до влади спровокував кризу міжнародної торгівлі. І лише після закінчення Другої світової війни світова економіка почала приходити в норму та повертатися до попередніх рівнів глобалізації. Далі послідував другий етап активної глобалізації, який відкрив для світу Китай.

В кінці 70-х років минулого сторіччя Ден Сяопін почав будувати «комунізм з китайською специфікою», таку собі соціалістичну ринкову економіку, відкривши Китай для іноземних інвестицій. Згодом, в 2001 році Китай увійшов до Всесвітньої Торгівельної Організації. В результаті Китай перетворився на суперфабрику по виробництву споживчих товарів для всього світу. Доля експорту товарів в економіці Китаю виросла з 4% в 1977 році до 33% в 2008 році. В світі доля глобальної торгівлі виросла за цей період в два рази, з 13 до 26% [1].

Після світової фінансової кризи і боргової кризи Єврозони в 2011 році доля експорту товарів в світовому ВВП знову почала знижуватися. Періоди активної глобалізації зазвичай формуються навколо відкриття нових джерел ресурсів і значущих змін геополітичної обстановки. Першого разу поштовхом для розвитку виступив вихід на ринок дешевої сировини з бідних країн про які я згадував раніше. Вона згодом поставлялася в розвинуті індустріальні країни, які в свою чергу були локомотивами розвитку. В наступному циклі розвитку глобалізації поштовхом став вихід на ринок працівників Китаю, які виготовляли спочатку прості, а потім і технологічно складніші товари широкого вжитку для постіндустріальних країн, де основою економічної діяльності ставала сфера послуг. Тож розглянемо детальніше ситуації ключових економік світу, їх стан, рушійні сили, можливості та загрози.

На початок 2022 року китайська економіка переживає непростий період, напевно навіть один із найзагрозливіших етапів з початку приєднання до світової економічної і соціальної спільноти. Протягом минулого року дуже обговорюваною була тема загрози дефолту китайської будівельної мега компанії – «Evergrande». Причиною була нездатність компанії заплатити по власним облігаціям. А так як сумарний борг компанії сягає суми в 300 мільярдів доларів, то подія ця визвала неабиякий ажіотаж – сума навіть по міркам світової економіки досить солідна. Але насправді ця подія стала лише сигналом всієї китайської економіки. Китай за декілька останніх десятиліть обзавівся не лише однією з двох найбільших економік світу, а й загальним боргом на рівні провідних держав Європи і США. Загальний борг Китаю вже вимірюється сотнями відсотків від власного ВВП, і якщо для Америки і Європи це є звичною ситуацією і вони мають пристосовану для цього економіку, то для Китаю це вперше. Я маю на увазі не тільки державний борг, а й зобов'язання суб'єктів економіки перед фінансовим сектором. Китай через свою надзвичайну привабливість в плані дешевших ресурсів досить довгий час отримувал величезні інвестиції як від західних інвесторів так і від внутрішніх, через що зумів надзвичайно розвинути свою економіку. Але зараз виток глобального розвитку призупинився за відсутність нових

ресурсів і можливостей для розвитку, і Китай досяг неможливості подальшого розвитку. Тому і розвиватись немає куди, і по боргам потрібно платити. А в Китаю вони значно дорожчі ніж в Заході: якщо в США середній відсоток по зобов'язанням сягає 3%, то в Китаї він вдвічі вищий. Саме тому Китай зараз переживає тяжку боргову кризу, подібну тієї, яку переживала Америка в 2006-2008 роках. Багато аналітиків остерігаються що вона може перейти з Китаю в масштаби світу, як нещодавно це продемонстрував Covid. І це є ще однією загрозою для деглобалізації. Досягнення Китаєм піку можливостей підтверджує, що даний стимулятор всесвітнього розвитку майже повністю вичерпав власні можливості на даний момент і потрібен новий. Також для економіки Піднебесної стало неприємною, але закономірною подією торгова війна зі Сполученими Штатами. Китайський експорт займає все більшу частку на світовому ринку, що в свою чергу приносить втрату робочих місць для простих американців та зменшення прибутків для американських корпорацій (рис. 1). Почалася ця торгова війна ще в 2015 році за президентства Дональда Трампа і триває донині, хоча і не так відкрито.

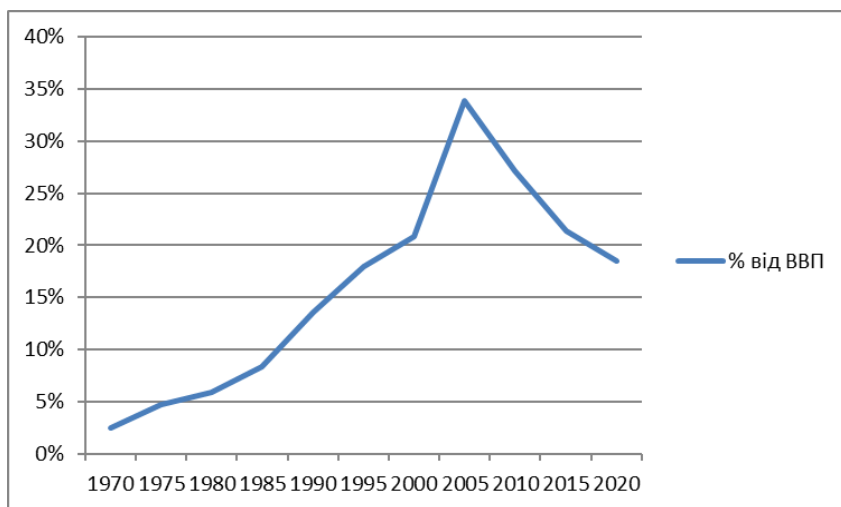


Рис. 1. Експорт товарів і послуг КНР (% від ВВП)

Новою несподіваною для світу і дуже актуальною для України стала найсерйозніша в цьому сторіччі, на мою думку, подія – початок війни з Росією. Якщо відсторонитися від політичних і емоційних аспектів, то ми

можемо наочно бачити приголомшливу подію в масштабах всього світу. Мало хто міг уявити, що в 21 сторіччі можливе створення нової держави за залізним муром, яка добровільно йде на відчуження себе від світу. До того ж це найбільша за територією країна з більш ніж сотнею мільйонів населення. Транснаціональні корпорації, які завжди були наочним прикладом глобалізації, покидають цей ринок або опиняються під санкціями від решти світу. Закрите авіасполучення, дороги, потоки товарів – всі комунікації, налагоджувані роками, просто зникають в найкоротший термін. І саме ця подія, на мою думку, являється найбільшим загрозливим фактором деглобалізації світу. Вона може не просто відсторонити одну країну, що пережити в принципі можна, але і поділити світ на два табори, чого світ вже пів століття не бачив.

Звичайні споживачі по всьому світу вже декілька років відчувають на собі порушення нормального ходу глобалізації. Порушення ланцюжків поставок по всьому світу починалось ще з 2019 року, коли світ дізнався про коронавірус. Через те що люди мали самоізолюватися для власної безпеки, не працювали фабрики, автомобільне, морське та авіасполучення. Тому можливість виробляти товари і задовольняти потреби простого населення знизилась. Зараз же ситуація змінилася. Світові санкції суттєво відчувають не лише ті на кого їх накладають, а і увесь інший світ. Штучний дефіцит паливно-енергетичних ресурсів призводить до збільшення витрат підприємств, ті в свою чергу змушені піднімати свої ціни, а кінцевий отримувач товарів та послуг бачить незадовільний для нього результат. Аналітики провідних фінансових структур вже зараз бачать результати: підвищення цін на нафту, найбільша інфляція долара з 70-х років минулого сторіччя та знову ж таки порушення ланцюжків поставок. На графіку нижче можемо побачити кореляцію між ціною на нафту та сектору товарів споживання. В результаті можна наочно побачити і впевнитися в наявності цього прояву і наслідку деглобалізаційних течій. Але насправді це лише видима вершина айсберга і є досить реальна загроза того, що населення може незабаром зіткнутися з усією його масою.

У процесу глобалізації є велика частка як прихильників, так і скептиків. Доводи останніх зазвичай згадують втрату самої ідентифікації народів, уніфікацію та залежність від багатьох країн та факторів. Інша сторона, люди які сприймають цей процес як данність і норму, вбачають досить багато суттєвих переваг. Позитивний ефект глобалізації виходить із знайомих всім законів економіки, але вже в масштабах країн та регіонів. По-перше, це збільшення конкуренції. Прикладом може навести те, як японські автовиробники суттєво посунули американських. В 1960 році на трійку американських автомобільних гігантів (GM, Ford, Chrysler)

припадало 85% національного ринку Сполучених Штатів. Нафтовий шок 1973 року змусив американців починати економити на паливі. І національні виробники не витримали конкуренції в цьому компоненті з японськими. В 2000 році 20% ринку вже приходилося на трійку японських виробників (Nissan, Honda, Toyota), а доля ринку тих же американських виробників зменшилася на ту ж величину. На зараз же доля японської трійки вже перевершує 32%. І в результаті звичайний споживач має широкий асортимент і альтернативу, а виробники мають сильнішу мотивацію відповідати високим стандартам (рис. 2).



Рис. 2. Кореляційний зв'язок між ціною на нафту та станом споживчого сектора США [2]

Іншим серйозним позитивним наслідком є економія на масштабі. До прикладу, iPhone збирається з запчастин, які виготовляють сотні постачальників, кожен на своїх фабриках. Але фінальна збірка в готовий продукт відбувається на заводі Foxconn в Чженчжоу. Одна фабрика утримує близько 350 тисяч робітників – до порівняння, це як все населення Цюріху, найбільшого міста Швейцарії. Foxconn може за добу збирати до половини мільйона готових смартфонів. Одна фабрика забезпечує половину виробництва одного з найпопулярніших продуктів для всього світу. І як можна зрозуміти з аргументів за і проти, я підтримую позицію людей, які вважають глобалізацію благом для людства. Саме таким чином суспільство може більш раціонально використовувати ресурси, мати більший та кращий вибір, та спільно, всім цивілізованим світом, вирішувати спільні проблеми. І доречі, Україна також приймає активну участь в цьому процесі. Наша країна

завжди була одним з осередків наукових розробок в найрізноманітніших сферах, являється сполученням багатьох міжнародних торгових шляхів, а також постачальником цінних і рідкісних ресурсів для всього світу. Наприклад, часто згадуване в останній час місто Маріуполь має велике значення не лише для України, але і для всього світу. Там було налагоджене виробництво одного досить непомітного і невеликого, але доволі суттєвого сектору – благородні (інертні) гази: гелій, неон, аргон, криптон, ксенон та радон. Ці гази використовуються на високоточних та складних виробництвах, таких як напівпровідники та космічна галузь. Сам ринок оцінювався в 41 мільярд доларів в 2021 році. А ріст до 2028 року оцінюється на рівні 3,9% річних до 53,7 мільярдів. Доля України в поставках за минулі роки складала : неон – 30% (в США до 90% українського неону), криптон – 13-45%, ксенон – 5-20%. Сбої на виробництві можуть порушити весь світовий ланцюжок поставок для виробництв. І в результаті під ударом опиняються глобальна автомобільна промисловість, а також інші товари для виробництва яких використовуються чіпи та електронне обладнання.

В публічному просторі все частіше розглядають зупинення глобалізації і початок деглобалізаційних процесів, як головний тренд прийдешнього десятиліття. Якщо подивитися назад в історії, то можна легко помітити, що нинішня обстановка дуже схожа на ту, що була століття тому. Призупиненням першого циклу глобалізації світ зобов'язаний масштабній війні в Європі. Як і зараз, деглобалізаційні процеси співпали своїм початком з новим конфліктом на континенті старого світу – напад та анексія Криму та регіонів сходу нашої країни зі сторони Росії. Тоді Друга світова стала причиною зупинки активної торгівлі та деглобалізації. Аналогічні страхи присутні і сьогодні. Окрім цього присутні й інші загрози, які були викладені мною на папері вище. І тому в публічному просторі виникає все більше новин про підготовку превентивних заходів ключових світових економік, а також про допомогу різного роду від цивілізованих країн світу до країн від яких на сьогодні дуже багато чого залежить. Саме це і є кінцевою метою глобалізації – спільне, цивілізоване вирішення світових проблем.

Список використаних джерел

1. The World Bank [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://data.worldbank.org/indicator/NE.EXP.GNFS.ZS?end=2020&locations=CN&start=1960> – вільний. Мова англ.

2. Yahoo!Finance [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://finance.yahoo.com/chart/CL%3DF> – вільний. Мова англ.

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

АНАЛІЗ РОЗВИТКУ СЕРФІНГУ: ВІД ЗАРОДЖЕННЯ ДО СЬОГОДЕННЯ

У багатьох людей туризм асоціюється з отриманням цікавої інформації, яскравих вражень, відвідуванням нових місць, ознайомленням з іншими культурами та традиціями, участю в різних пригодах. Тому туризм наразі набирає велику популярність. Існують різні види туризму, такі як культурно-пізнавальний, лікувально-оздоровчий, сільський, подієвий, освітній, релігійний та екстремальний.

З кожним роком збільшується кількість мандрівників, які бажають отримати гострі враження, зтикнутися з ризиком та полоскотати свої нерви. Такі туристи обирають екстремальний туризм. Різноманітність природних та кліматичних умов в світі дає поштовх для розвитку великої кількості видів екстремального туризму. Основними видами наразі вважаються: дайвінг, серфінг, віндсерфінг, вейкбордінг, каякінг, рафтінг (водні види); маунтінбайкінг, спелеотуризм (наземні види); альпінізм, гірські лижі, сноубордінг, лижний альпінізм, спідрайдінг (гірські види); стрибки з парашутом, BASE-jumping, банджи-джампінг, дельтапланеризм, парапланеризм, політ на повітряній кулі (повітряні види); кайтсерфінг, слеклайнінг, джайлоо туризм, подорожі в екзотичні місця, космічний туризм (екзотичні види) [4].

Одним з найпопулярніших і найдавніших видів екстремального туризму вважається серфінг. Важко назвати конкретний час, коли зародився цей вид відпочинку. Відомо, що першими серферами були мешканці Гавайських островів, але на той час такий вид розваг був доступний лише вузькому колу осіб. Гавайська влада вважала заняття серфінгом своїм привілеєм і тому робила все можливе, щоб це не було доступним для звичайних мешканців Гавайських островів, а тих хто не підкорювався цьому правилу карали смертною карою. Такі обставини не давали можливості, на той час, розвитку та популяризації серфінгу.

В цей період дошки виготовлялись з куска дерева, через що вага серфу іноді могла досягати 70 кілограм. Довжина була різною і становила від 2.7 метрів аж до 5.5 метрів. Серфери завжди на ніч залишали дошки на бережжі, тому що через розміри та вагу серфу мешканцям Гавайських островів не приходила в голову думка їх викрадати.

Тогочасні серфери вже почали робити змагання між собою, але не заради результатів, як це є зараз, а лише для власної розваги. Але всеодно завжди приходила велика кількість людей щоб на це подивитися. Серфери запрошували королівських жерців, щоб ті за допомогою різних заклинань притягували якомога більші хвилі, для більшою видовищності таких забав.

В часи приходу місіонерів на Гавайські острови серфінг майже повністю зник. Християнські проповідники були пов'язані жорсткими правилами релігії і намагались впровадити її на Гавайських островах, серфінг викликав у них великий страх, через те, що ця розвага була частиною місцевої культури.

Впродовж багатьох століть серфінг не існував в реальності, а залишався лише в пам'яті мешканців Гаваїв. Все змінилось в 19 столітті, коли принцеса Гавайських островів Каїулані почала розповсюджувати відомості про серфінг на європейському континенті.

В 20 столітті серфінг став ще популярнішим. Стали з'являтися перші серф-клуби (Beach Boys of Waikiki) - об'єднуючи людей, для кого серфінг став чимось більшим за звичайну розвагу. Джордж Фріт зробив дуже великий вклад в розвиток культури серфінгу і популяризував його в Америці на узбережжі Каліфорнії. Дюк Каханамоку - це перша людина, яка показала Австралії, що таке серфінг і займалась його розвитком на континенті.

Справжній пік популярності серфінг розпочався в 50-60-ті роки 20 століття. Цей період називають «початком сучасної історії серфінгу». Ці часи знаменувались великою доступністю серфінгу. З'явився новий напрямок серф-рок, через який музиканти намагались передати звуки і вібрації океанських хвиль, які вони чують під час катання. Почали з'являтися перші фільми Gidget та The Endless Summer, які стали дуже відомими в той час і дали ще більший поштовх для популяризації серфінгу.

Стали змінюватись методи виготовлення дошок та їх дизайн. Серфи почали виробляти спеціалізовані комерційні компанії, що вплинуло на зниження вартості і дало змогу купувати дошки всім бажаючим. Серфи стали легшими і коротшими, що значно спрощувало їх транспортування. На дошках з'явився новий винахід, який назвали плавник, він дав змогу виконувати велику кількість трюків і зробив серфінг ще більш захоплюючим та вражаючим.

З появою автомобілів серфери перестали бути прив'язані до свого одного місця проживання та катання і почали мандрувати в пошуках нових пляжів та шукати більші хвилі. С цього моменту серфінг

продовжує набирати популярність і ще більше розвиватись в різних країнах, знаходячи велику кількість прихильників [5,6].

Серфінг став основою для появи таких відомих видів спорту, як сноубордінг та скейтбордінг. Також наразі існує декілька різновидів серфінгу.

Кайтсерфінг - один з самих видовищних різновидів серфінгу. Це катання на борді, де швидкість набирається за допомогою «повітряного змію», у який дує вітер. Також одночасно спортсмен має змогу підкорити як повітряну, так і водну стихію. Як і на серфі кайтери можуть виконувати різні трюки [3,4,5].

Віндсерфінг - схожий на кайтсерфінг, але замість великого «повітряного змія» на дошку прикріплене вітрило. Також набивання швидкості виконується за допомогою вітра [2,5].

Вейксерфінг - ще один різновид серфінгу, який відрізняється тим, що для катання на вейку наявність морських хвиль не обов'язкова. Переміщення вейксерфера здійснюється за допомогою катера, який сам створює хвилю, яку використовує вейкер [4,5].

Бодібордінг - це катання на м'якій дошці, лежачі на животі, стоячи на одному коліні чи на двох ногах. Його ще називають серфінгом для новачків [1].

У сьогоднішній серфінг - поширене заняття по всьому світу, тому слід зазначити, які місця вважаються найпопулярнішими для такого заняття (рейтинг 2020 року):

1. Голд-Кост (Австралія) - тут м'який клімат, дивовижна природа і що найголовніше хвилі для різного рівня підготовки. Краще за все сюди їхати з січня по липень.

2. Джерффіс-Бей (Південна Африка) - має 10 різних секцій для серферів, але слід бути дуже обережними з течією.

3. Півострів Букіт, Балі (Індонезія) - серфери вважають його найкращим місцем в Азії.

4. Малібу, Каліфорнія (США) - це місце відоме не лише своїми хвилями, а й появами в фільмах та серіалах Голівуду. Місце підійде і для початківців, і для професіоналів. Відвідування Малібу - це свого роду полонництво до місця першої появи серфінгу за межами його батьківщини і народження сучасної серф культури.

5. Оаху, Гаваї (США) - у 2013 це місце було названо кращим місцем для серфінгу в світі, але головною перешкодою для його великої відвідуваності є те, що для першого заняття серфінгом він не підійде, через висоту хвиль.

6. Ерісейра (Португалія) - завдяки своїм пляжам і високому рівню екологічності, це місце стало першим в Європі світовим заповідником для серфінгу.

7. Осгор (Франція) - ще один Європейський центр серфінгу. Відомий своїми не дорогими кемпінгами для серферів.

8. Санта-Крус, Каліфорнія (США) - теж вважається центром сучасної культури серфінгу. Тут є можливість кататися як новачкам, так і професіоналам з багаторічним досвідом.

9. Пуерто-Ескондідо (Мексика) - місце для економічного заняття серфінгом з досить тривалим сезоном (з березня по грудень).

10. Сан-Хуан-дель-Сур (Нікарагуа) - швидко набираючий популярність центр серфінгу в Центральній Америці, підійде для серферів будь-якого рівня. Краще за все сюди їхати в весняний та літній період [7].

Проведений аналіз розвитку серфінгу дав можливість зрозуміти де зародився цей вид спорту; як і коли він набрав популярність; ознайомитись з тим для яких самостійних видів спорту він став основою; і де в світі серфінг наразі кращі серф місця.

Список використаних джерел

1. Бодібординг: що це, спорядження, історія [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://mixsport.pro/blog/bodibording-cto-eto-snarazenie-istoria>

2. Віндсерфінг: що це, спорядження, історія, види дисциплін [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://mixsport.pro/blog/vindserfing-cto-eto-snarazenie-istoria-vidy-disciplin>

3. Вітролови. Кайтсерфінг на Ягорлицькій затоці [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://ukrainer.net/vitrolovy/>

4. Екстремальний туризм [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://oz1.pp.ua/ekstremalnij-turizm_14285/

5. Серфинг: описание, история возникновения и виды [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://tourlib.net/statti_otdyh/serfing.htm

6. Серфінг 60-х [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://waves.org.ua/ru/surfing/surfculture/surfhistory/93--60->

7. Top 10 surfing destinations in the world [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.rapturecamps.com/blog/top-10-surfing-destinations-in-the-world/>

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

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

ДОСЛІДЖЕННЯ ПРОБЛЕМИ БІДНОСТІ: МЕТОДИ ТА ІНДИКАТОРИ

Починаючи з XIX століття, для цілей міжнародних оцінок та співставлень було розроблено різноманітні підходи до вимірювання бідності. В цілому їх можна розділити за акцентом на забезпеченість засобами існування, базові потреби та відносну депривацію. Останнім часом робилися спроби врахувати аспекти добробуту (включаючи багатство або час) або звести в один показник численні аспекти бідності.

Бідність слід вимірювати з цілої низки різних причин. По-перше, показники бідності дають уявлення про масштаби проблеми та висвітлюють її більш різнобічно, завдяки чому проблема бідності залишається на порядку денному політичного та економічного дискурсу. По-друге, показники бідності необхідні для виявлення малозабезпечених груп населення та вогнищ бідності і для подальшого вироблення необхідних адресних заходів політики. Для цих цілей необхідні дані, які дозволяють виявляти групи населення, які піддаються більш високому ризику бідності через індивідуальні особливості, склад сім'ї, місця проживання тощо. Отже, якісна статистика бідності необхідна для моніторингу ситуації та оцінки результатів заходів, що вживаються, ефективності політики, програм та проектів, які здійснюються в інтересах малозабезпечених.

Вимірювання бідності може напряму відбиватися на політичних рішеннях, які ухвалюються, оскільки на основі різних оцінок бідності можуть робитися різні практичні висновки. Вимірювання бідності починається з концептуального визначення, що саме підлягає вимірюванню. Що саме нас цікавить: нерівність у нижній частині шкали розподілу, люди, нездатні піднятися вище певного мінімального рівня життя, люди, які живуть гірше за інших, чи ширші прояви соціального відчуження? Лише тоді, коли будуть отримані відповіді на вказані питання, можна операціоналізувати та виміряти поняття бідності [1].

А. Фляшнікова зазначає, що іноді розрахунки будуються на так званій «межі бідності» – межі середньодушового доходу, нижче якої сім'я вважається бідною. Межа бідності є визначенням того, кому саме слід надавати допомогу. З іншого боку, вона є засобом ідентифікації бідних не тільки за фізіологічними, але й соціально-культурними показниками. За

офіційною вітчизняною практикою, межа бідності – це рівень доходу, нижче від якого є неможливим задоволення основних потреб. Сьогодні межа бідності встановлюється як частка прожиткового мінімуму на одну особу в розрахунку на один місяць. На її основі визначаються сім'ї, які належать до категорії бідних [2, с. 133].

В економічній літературі склалися різні підходи до визначення бідності: абсолютна риса, відносна риса та суб'єктивна оцінка з виокремленням методів оцінки на монетарні та немонетарні. Останнім часом розвивається альтернативна концепція, заснована комбінуванні цих рис, яка називається багатокритеріальною рисою бідності [3, с. 28].

Втім, у будь-якому разі для вимірювання бідності необхідно використовувати певний універсальний показник споживання, яким може слугувати споживчий кошик. Він включає в себе мінімальний набір продуктів харчування, послуг та непродовольчих товарів. На думку Л. Шостак та А. Данечкіної, споживчий кошик України розраховується застарілою системою, яка в свою чергу не відповідає європейським стандартам. Коріння проблеми починається із не оновленого законодавства, яке на даному етапі розвитку не враховує найпотрібніші елементи споживчого кошика для сучасної України [4, с. 175].

Споживчий кошик складається з різних великих категорій, які об'єднують групи товарів та послуг. Кількість позицій в споживчому кошику ЄС та Америки відрізняється від українського, в якому знаходиться 150 одиниць: в Німеччині це 700 одиниць, у США та Франції – близько 305, у Швейцарії – 1046 [4, с. 173].

Згідно з даними Світового банку, міжнародна межа бідності (international poverty line) – це життя на рівні нижче 1,9 доларів США на день. Ми будемо використовувати саме цю цифру як універсальний інструмент кількісного вимірювання, не виключаючи якісних показників, про які говорилося вище. У 2017 р. приблизно 9,2% людей жили нижче міжнародної межі бідності. Цей поріг є середнім арифметичним порогів 15 найбідніших країн. Експерти Світового банку наголошують на тому, що вимірювання бідності та її аналіз – це ключовий аспект місії Світового банку. Організація зазначає, що її робота й у тому, щоб ділитися інформацією та методами, як вимірювати бідність точніше та частіше. Вимірюючи бідність, Світовий банк досліджує, які стратегії її подолання працюють ефективно. Вимірювання бідності також допомагає країнам, що розвиваються, оцінити ефективність програм подолання бідності [5].

Визначені вище підходи є релевантними для вимірювання об'єктивної бідності. Але ж є і суб'єктивна бідність, тобто сприйняття

людини себе як бідної. Суб'єктивна концепція передбачає встановлення межі бідності за результатами аналізу уявлень населення про обсяг ресурсів (доходів), необхідний для задоволення мінімальних потреб людини. У цьому й полягає важлива проблема вимірювання масштабів та рівня суб'єктивної бідності: завищення уявлень населення про прийнятний (бажаний) спосіб життя автоматично підвищує і масштаби суб'єктивної бідності. Це відбувається тому, що масмедіа та західні медійні продукти часто нав'язують західні стандарти споживання, які не можуть бути задоволені в незахідних суспільствах. Респондент або самостійно визначає, який рівень доходів забезпечує прожитковий мінімум і запобігає бідності, та зіставляє з цією сумою власні доходи, або безпосередньо класифікує своє матеріальне становище, відносячи себе (своє домогосподарство) до групи бідних, середніх або заможних. Цей спосіб був запропонований у 1970-х роках фахівцями Лейденського університету в Нідерландах.

Наразі для вимірювання суб'єктивної бідності широко використовується ще один підхід, за якого респондент визначає, на що саме йому вистачає доходів. Наприклад, упродовж визначеного періоду: 1) доходи були достатніми і робили заощадження; 2) доходи були достатніми, але заощаджень не робили; 3) постійно відмовляли собі в найнеобхіднішому, крім харчування; 4) неможливо було забезпечити навіть достатнього харчування [6, с. 63-64].

Однією з найновіших праць з проблем вимірювання бідності в Україні є праця Е. Лібанової «Бідність населення України: методологія, методика та практика аналізу». Згідно з нею, до індикаторів бідності за доходами можна віднести наступні:

1) середньодушовий рівень доходів (витрат, споживання) бідних/злидених домогосподарств (W), розрахований по групі населення, визнаного бідним/злиденим відповідно до прийнятих критеріїв;

2) сукупний дефіцит доходів (витрат, споживання) бідного/злиденного населення – сума коштів, яких не вистачає всьому бідному/злиденному населенню до визначеної межі бідності/злиденності;

3) середній дефіцит доходів (витрат, споживання) бідних/злидених домогосподарств – сума грошових коштів, яких в середньому не вистачає одному бідному/злиденному домогосподарству до визначеної межі бідності/злиденності;

4) глибина бідності/злиденності визначається як відношення величини середнього дефіциту доходів (витрат, споживання) бідних/злидених домогосподарств до межі бідності/злиденності.

До індикаторів бідності за можливостями можна віднести наступні:

1) частка працюючих, які отримують мінімальну (в межах прожиткового мінімуму) заробітну плату, в загальній чисельності працюючих;

2) частка пенсіонерів, які отримують мінімальну (в межах прожиткового мінімуму) пенсію з урахуванням компенсаційних виплат, у загальній чисельності пенсіонерів;

3) рівень охоплення дітей та підлітків відповідного віку навчанням згідно з прийнятими стандартами – початковою та середньою освітою;

4) коефіцієнт смертності немовлят;

5) рівень смертності дітей до 5 років;

6) рівень імунізації дітей (за українськими стандартами – дітей до 2-х років);

7) імовірність смерті до 65-річного віку.

Також, як було сказано вище, бідність може бути ідентифікована й за самооцінкою. Самостійну оцінку громадянами свого матеріального статусу і пов'язану із цим самооцінку бідності (злиденності) об'єднують показники, які спираються на так звані прямі оцінки (особа сама кваліфікує свою належність до бідних/злидених) та непрямі оцінки (особа визначає поріг/межу бідності/злиденності), і відповіді респондентів щодо їх доходів зіставляються з цією величиною. Іншим є підхід, що спирається на відповіді громадян щодо задоволення основних потреб: бідним вважається домогосподарство, яке упродовж визначеного періоду вимушено відмовляло собі в усьому, окрім харчування, та таке, яке не могло забезпечити навіть достатнього харчування [6, с. 90-95].

Втім, слід зазначити, що всі підходи до вимірювання бідності повинні використовуватися з урахуванням соціальних, політичних, міжнародно-економічних та інших факторів, деякі з яких виникають раптово. Наприклад, пандемія COVID-19 на тривалий час залишила без засобів до існування велику кількість людей по всьому світу через карантинні обмеження, особливо постраждала сфера послуг. Вторгнення Росії в Україну у лютому 2022 р. також спричинило втрату майна та роботи сотнями тисяч людей, які до того не могли належати до категорії бідних. Отже, досліджуючи та вимірюючи бідність, на нашу думку, слід обирати емпіричні дані з відносно «спокійних» періодів життя суспільства та функціонування держави, що не виключає дослідження в якості кейсів і подібних кризових, переломних моментів.

Список використаних джерел

1. Руководство по измерению бедности. ЕЭК ООН. Организация Объединённых Наций. Нью-Йорк, Женева. 2017. URL: https://unece.org/fileadmin/DAM/stats/publications/2018/ECESTAT20174_ru.pdf
2. Фляшнікова А.Б. Аналіз методологічних підходів до визначення показників бідності та багатства. Український соціум. 2010. № 4. С. 129–140.
3. Варвус С.А. Измерение уровня бедности: анализ имеющихся подходов. Экономика. Налоги. Право. 2016. № 6. С. 26-34.
4. Шостак Л.В., Данечкіна А.О. Формування споживчого кошику в Україні та за кордоном. Інфраструктура ринку. 2017. Вип. 6. С. 172-176.
5. Measuring Poverty. World Bank. URL: <https://www.worldbank.org/en/topic/measuringpoverty#1>
6. Лібанова Е. Бідність населення України. Умань: «Сочінський М.М.», 2020. 454 с.

V. Korostelov
Alfred Nobel University, Dnipro

FREE ECONOMIC ZONES AND THEIR POTENTIAL BENEFITS FOR UKRAINE

Free zones have recently become an integral part of the global economy.

The term "free economic zone" is generic and arbitrary. Experts at the UN Centre for Transnational Corporations estimate that there are currently at least 30 different definitions of the term. All of them reflect the duty-free or preferential treatment of imports and exports of goods in the zone, its certain isolation in economic, trade, monetary and financial relations from the rest of the country, as well as a close relationship with the world market.

The creation of free economic zones is an effective direction of economic development of individual territories and regions, oriented, as a rule, to solve specific priority economic tasks, implementation of strategic programmes and projects. At the same time, the system of incentives established in the free economic zones should be sufficiently individualized and closely linked to the programmes implemented in its territories.

There are many types of free economic zones in the world practice. Depending on their objectives, they can be oriented towards expanding export production, stimulating production for the domestic market, including import substitution, or introducing and implementing any new developments.

According to these objectives, they can be categorised as trade zones, production zones, technology innovation zones or integrated zones. Free Economic Zones exist in over 120 countries around the world, boosting export and employment growth in these countries. Their role in the global economy is constantly growing.

The goals of creation of free (special) economic zones are diverse: attraction of investments to increase competitiveness of certain production facilities, export development, and stimulation of innovative activity of national companies.

The FEZ mechanism involves preferences in three key areas for business: tax and customs privileges, state financing of infrastructure, and reduction of administrative barriers. It is the combination of these factors that makes the FEZ regime quite attractive to investors, although each of them individually is not that great.

By looking at the preferences of free economic zones, it is possible to understand how effective they are for the country or region in which they are located, as well as for investors. Therefore, we really hope to see such special economic zones in Ukraine in the near future.

This is a real opportunity for the development of certain parts of our country's economies and entire regions. Especially the eastern regions of Ukraine, which were the hardest hit because of the war that Russia started. These regions were attractive before the events of 2014 for their energy resources in the form of coal deposits, shale gas and other natural resources as well as due to the industries that located and marketed the extracted resources. All this, in our opinion, was one of the unofficial reasons for the invasion of Russian troops. With this in mind, after Ukraine's victory, our country can offer international capital attractive areas for investment, such as metallurgy, the light and heavy industries, shipbuilding, the farming sector and the social infrastructure sector. And this is a small part that immediately comes to mind.

In the future that is certain to be peaceful and prosperous, our country will have to work hard to rebuild its former peaceful life, but we are one hundred percent sure that all the efforts will be worth it. The free economic zones in our country will become a haven for billions of dollars in investments, which will be a booster and impetus for a new stage for our country and in time, we will take our rightful place among the European and world countries.

Scientific supervision by O. Zadoia, PhD in Economics, Associate Professor
Language supervision by S. Medynska, Senior Lecturer

TRENDS IN DANISH FOREIGN TRADE

Denmark is the most southern country in Scandinavia and has long been a symbol of stability and financial wealth. Denmark is largely integrated into the global economy. For a relatively small and open economy in Denmark, foreign trade plays a very important role. The country is the largest exporter in the world, given the share of exports in the country's GDP or per capita (\$19,000 in 2020). Moreover, exports outstrip private consumption in the country. Few countries can boast such a figure. 68% of foreign trade is with European countries [1]. Approximately 20% of this comes from Scandinavian countries. [2]

Danish trade is diversified in terms of destinations and goods. Goods that are less sensitive to fluctuations in external activity, such as agriculture, pharmaceuticals and green technology, have contributed to an increased share of the Danish export market during 2020, even though exports have declined overall due to falling external demand.

Overall, as shown in Table 1, the figures tended to increase between 2016 and 2019. However, exports fell by 47.6% in 2020 compared to 2019. Imports, in turn, fell by 46.8%.

The country's exports increased by 1.272 times or 27.2% in 2019 compared to 2010. Imports, in turn, grew by a factor of 1.255, or 25.5%.

Services exports declined more than goods during the crisis, partly due to the collapse of international tourism. Shipping is Denmark's largest services export and the value of shipping exports declined but then resumed (partly due to higher prices due to global supply constraints), while exports of tourism, construction and business services resumed more slowly.

The Danish economy recovered strongly in 2021, after a downturn from the effects of the pandemic in 2020. According to EUROSTAT data, imports of goods and services reached a high of 52.7% of GDP in December 2021 and a record low of 43.6% of GDP in December 2010. In the first three quarters of 2021, imports increased by 4.2% year-on-year, while exports grew at a faster rate (+6.9%). [4]

Table 1

Danish exports and imports from 2010–2020

Year	Imports, USD billion	Exports, USD billion	Trade balance, USD billion
2010	140,3	162,7	22,4

2011	163,1	185,1	22,0
2012	159,0	178,7	19,7
2013	165,7	188,4	22,7
2014	168,2	192,8	24,6
2015	147,2	167,7	20,5
2016	146,4	167,3	20,9
2017	159,1	182,9	23,8
2018	179,9	200,9	21,0
2019	178,5	204,2	25,7
2020	95,0	107	12,0

Compiled and calculated from data [3].

Uncertainty towards 2022 is related to the military action within Europe, which could lead to higher costs for raw materials, longer delivery times and an economic downturn in the EU. However, there will be a little direct impact as less than 2% of foreign trade comes from Russia and Ukraine [5].

References

1. Данія. Available at: <https://export.gov.ua/country/81-daniia> [Accessed 4 April 2022].
2. TrendEconomy. Available at: <https://trendeconomy.com/data/h2/Denmark/TOTAL> [Accessed 4 April 2022].
3. Denmark Statistics. Available at: <https://www.dst.dk/en> [Accessed 4 April 2022].
4. EUROSTAT. Available at: <https://ec.europa.eu/eurostat/web/products-datasets/-/tec00110> [Accessed 2 April 2022].
5. Highest growth in Denmark since 1994. Available at: <https://corporate.nordea.com/article/72569/highest-growth-in-denmark-since-1994> [Accessed 4 April 2022].

*Scientific supervision by Anatolii Zadoia, Doctor of Science (Economics),
Full Professor*

О. Кубецька
кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри
аналітичної економіки та менеджменту
Дніпропетровський державний університет внутрішніх справ,
м. Дніпро

МЕХАНІЗМ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА

Одна з головних завдань будь-якої економічної системи - забезпечити її ефективну і стабільну роботу. В сучасних висококонкурентних умовах економічної нестабільності питання стабільного, некризового розвитку стають все більш актуальними.

Тому питання забезпечення фінансово-економічної безпеки країни і її окремих складових в сучасних умовах економічної нестабільності стає вельми актуальним.

Можна виділити сім функціональних елементів економічної безпеки підприємства: фінансову, інтелектуальну і кадрову складові, а також технічну і технологічну, політико-правову, екологічну, інформаційну та силову складові. Визначальною і домінуючою складовою, є економічна безпека економіки, забезпечення якої слід приділяти особливу увагу фінансової складової (криптовалют і т.д.) [1].

Важливість такої складової не залежить від галузевої специфіки економіки, а обґрунтовується, насамперед, самою сутністю підприємства, тобто його господарською діяльністю

На проблему забезпечення фінансово-економічної безпеки підприємства існує ціла низка точок зору, які не тільки не збігаються, але й суперечать один одному, з одного боку, а з іншого – доповнюють одне одного. Для виявлення суттєвих розбіжностей необхідно насамперед узагальнити та класифікувати існуючі підходи до вирішення цього питання.

Усі дослідження, пов'язані з фінансово-економічною безпекою підприємства, можна класифікувати за принципом розміщення акцентів у визначенні діяльності. Можна виділити такі групи:

Перша група як пріоритет розглядає забезпечення економічної безпеки підприємства як захист власності, роблячи акцент на її охороні. Автори, які дотримуються цієї точки зору, зазвичай мають досвід роботи в системі правоохоронних органів.

Такий акцент на понятті безпеки спирається на всі існуючі нормативні акти, визначення та всілякі класифікації загроз безпеці та,

відповідно, описи способів захисту від них, практичних прийомів діяльності служб безпеки, які і є основними «гарантами» підприємства. Така думка спирається на велику статистику, аналіз літератури, прикладів «з життя». Така думка корисна при аналізі ситуацій, пов'язаних з кримінальними діями по відношенню до підприємства як власності персоналу, менеджменту та навіть власників.

У другій групі, діяльність із забезпечення безпеки, акцентує свою увагу на якомусь локальному, але основному аспекті, наприклад, кримінологічному, психологічному, правовому, інформаційному, управлінському. Для вирішення таких завдань забезпечення фінансово-економічної безпеки підприємства пропонується використовувати такі інструменти, як: ризик-менеджмент, аудит, облік, контроль, менеджмент кадрів, маркетинг та ін.

До цієї ж групи можна віднести та застосування методів, пов'язаних з використанням математичного апарату, наприклад теорії ігор, теорії ймовірностей, аналізу систем управління та ін.

Друга група також вважає, що головним у забезпеченні економічної безпеки підприємства є збереження власності. Основна частина досліджень фінансово-економічної безпеки з цієї точки зору присвячена виявленню та запобіганню порушенням законодавства в управлінні підприємством.

При цьому вважається, що фінансово-економічну безпеку може забезпечити окремий структурний підрозділ – служба безпеки. Тому основну увагу зосереджено на описі структур та функцій служб безпеки, систем безпеки, а також комплексних підходів до сформульованої таким чином проблеми. Такий підхід має практичну корисність, особливо у тій частині, що стосується методичних рекомендацій, які можна реалізувати.

Зазвичай, роблячи акцент на один або кілька окремих аспектів діяльності із забезпечення безпеки, пропонуються опрацьовані та практично цінні частини досліджень. До цієї групи також можуть бути віднесені роботи, в яких прямо тема забезпечення безпеки не торкається, але які мають саме безпосереднє відношення до забезпечення безпеки.

Метою забезпечення фінансово-економічної безпеки підприємства є досягнення високої ефективності і стабільності його функціонування і створення передумов для подальшого розвитку шляхом своєчасного виявлення та запобігання зовнішнім і внутрішнім небезпек і загроз [2].

Слід зазначити, що фінансово-економічна безпека підприємства - це динамічна характеристика, яка змінюється під впливом факторів і загроз внутрішнього і зовнішнього середовища.

Таким чином, фінансово-економічна безпека є однією з важливих характеристик забезпечення захисту діяльності підприємства від впливу негативних факторів зовнішнього і внутрішнього ситуації і відображає рівень ефективності та стійкості підприємства в поточному і довгостроковій перспективі.

Список використаних джерел

1. Cryptocurrency : economic essence and features of accounting [Electronic resource] / L. Sokolenko, T. Ostapenko, Olga Kubetska [and others] // Academy of Accounting and Financial Studies Journal. – 2019. – Vol. 23, Special Issue 2.

2. L. Rybalchenko, E. Ryzhkov, S. Ohrimenco. Modeling economic component of national security. PHILOSOPHY, ECONOMICS AND LAW REVIEW. Volume 1, 2021. p. 25-36.

О. Кубецька

**кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри
аналітичної економіки та менеджменту**

Т. Остапенко

**кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри
аналітичної економіки та менеджменту**

*Дніпропетровський державний університет внутрішніх справ,
м. Дніпро*

ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА ПІДПРИЄМСТВА: ТЕОРЕТИЧНИЙ АСПЕКТ

В сучасних умовах дисбалансу економічних процесів одним із найважливіших аспектів забезпечення стійкого зростання бізнесу та формування позитивних результатів його фінансової діяльності є існування ефективної системи фінансово-економічної безпеки, яка забезпечить захист підприємства від загроз. Захист обумовлений здатністю органів управління підприємства на відповідних рівнях: забезпечити сталий економічний розвиток підприємства; нейтралізувати негативний вплив кризових явищ економіки; сформувати адекватну систему обліку фінансових потоків і зміцнити

операційну ефективність системи контролю; забезпечити проведення робіт із захисту конфіденційності інформації, що становить комерційну таємницю тощо.

Сучасні наукові дослідження вказують на той факт, що без єдиної системи фінансово-економічної безпеки підприємства неможливо знайти вихід із кризи, стабілізувати економічну ситуацію, створити ефективний механізм ведення бізнесу. Одразу ж зауважимо, що рівень фінансово-економічної безпеки підприємства залежить від того, наскільки ефективно його керівництво спроможне уникнути реальних загроз і ліквідувати шкідливі наслідки впливу окремих негативних складових зовнішнього і внутрішнього середовищ.

Дослідження сучасної проблематики з питань фінансово-економічної безпеки підприємств висвітлюють такі провідні науковці як Г. Лянной, О. Ареф'єва, І. Білько, М. Войнаренко, В. Геєць, В. Духов, М. Єрмошенко, Я. Жаліло, Т. Косянчук, Т. Кузенко, В. Мартинюк, В. Микитенко, В. Мунтіян, О.М. Остапенко, Т.М. Остапенко та ін. У практичній діяльності безпеці підприємств приділяється надто мало уваги: у більшості випадків проблеми усвідомлюються лише тоді, коли кризові явища набувають суттєвих масштабів або, що значно гірше – незворотного характеру.

Саме поняття «фінансово-економічна безпека підприємства» з'явилося в літературі недавно. Це пов'язано з тим, що раніше було дві точки зору на шляхи підвищення фінансової стійкості підприємства. Одні автори розглядали фінансову безпеку як елемент економічної безпеки підприємства, а інші автори вважали за доцільне розробити на підприємстві комплекс заходів, який міг би запобігти його банкрутству [1].

У табл. 1 та 2, зведено підходи різних учених до розуміння сутності поняття "фінансова безпека підприємства" та "економічна безпека підприємства".

Таким чином, можна констатувати наявність двох оцінок, що обґрунтовують природу економічної безпеки підприємства:

– економічна безпека підприємства як економічного об'єкта визначається якоюсь характеристикою (станом архітектури, динамікою функціонування, дотриманням життєво важливих інтересів, забезпеченням потреб, трендом розвитку і т. д.). Ця характеристика схильна до впливу, що негативно впливає на функціонування підприємства. Цей вплив сприймається як загроза, що призводить до погіршення результату діяльності;

Таблиця 1

Підходи до розуміння сутності поняття «економічна безпека підприємства» різних авторів

Автор	Визначення
Ярова Ю. О.	Економічна безпека підприємства – це стан найбільш ефективного використання корпоративних ресурсів для запобігання загрозам та для забезпечення стабільного функціонування підприємства в даний час і в майбутньому.
Сосновська І.М.	Такий стан даного суб'єкта господарювання, при якому життєво важливі компоненти структури та діяльності підприємства характеризуються високим ступенем захищеності від небажаних змін.
Визначення авторів	Це характеристика стану підприємства незалежно від існування тих чи інших загроз, яка має забезпечити досягнення цілей бізнесу в умовах невизначеності та ризику.

– для підприємства як економічного об'єкта завжди визначена його місія, яка визначає цілі та результати його діяльності. Здійснюючи свою діяльність у зовнішньому середовищі, підприємство має архітектуру, яка дозволяє йому функціонувати з одного боку, а з іншого – дозволяє перебувати у рівноважному, стійкому стані, який можна назвати безпечним. Це означає, що менеджмент підприємства забезпечує його успішне функціонування та досягнення поставленої мети, незважаючи на негативний вплив зовнішнього середовища.

Таблиця 2

Підходи до розуміння сутності поняття «фінансова безпека підприємства» різних авторів

Автор	Визначення
Покропивний С.Ф	Серед функціональних складових (фінансова, інтелектуальна та кадрова, техніко-технологічна, політико-правова, інформаційна, екологічна, силова) економічної безпеки саме фінансова складова вважається провідною та вирішальною, оскільки в ринкових умовах господарювання фінанси є «двигуном» будь-якої економічної системи.
Горячева К.	Це такий фінансовий стан, що характеризується, по-перше, збалансованістю та якістю сукупності фінансових інструментів, технологій та послуг, що використовуються підприємством, по-друге, стійкістю до зовнішніх та внутрішніх загроз, по-третє, здатністю фінансової системи підприємства забезпечити реалізацію його фінансових інтересів, цілей та завдань достатнім обсягом фінансових ресурсів, по-четверте, забезпечувати розвиток усієї фінансової системи.
Визначення авторів	Це контроль та балансування доходів та витрат господарюючого суб'єкта з метою забезпечення ефективного та тривалого функціонування в умовах ризику та невизначеності.

Таким чином, одні автори вважають, що фінансова безпека підприємства – це комплексне поняття, інші – стан ефективного використання ресурсів, а треті, що це кількісно та якісно детермінований рівень його фінансового становища. Однак усі вони сходяться, що фінансова безпека підприємства висловлює певне його фінансовий стан, а також можливість протистояти різним загрозам підприємства, які б підірвати його діяльність.

На основі проведеного аналізу дефініцій категорій “фінансова безпека підприємства” та “економічна безпека підприємства”, можна далі проаналізувати визначення категорії “фінансово-економічна безпека підприємства” (табл. 3).

Таблиця 3

Підходи до розуміння сутності поняття «фінансово-економічна безпека підприємства» різних авторів

Автор	Визначення
Столбов В.Ф., Шаповал Г.М	Це стан захищеності ресурсами та інтелектуальним потенціалом від наявних та потенційних загроз зовнішнього і внутрішнього середовища, що характеризується високими фінансовими показниками діяльності та перспективою економічного розвитку в майбутньому.
Івашенко О.В., Четверікова П.М.	Це результат комплексу складових, орієнтованих на усунення фінансово-економічних загроз функціонування та розвитку підприємства і забезпечення його фінансової стійкості й незалежності, високої конкурентоспроможності технологічного потенціалу, оптимальності та ефективності організаційної структури, правового захисту діяльності, захисту інформаційного середовища, комерційної таємниці, безпеки персоналу, капіталу, майна та комерційних інтересів.
Авторське визначення	Такий фінансовий стан підприємства, який характеризується певним рівнем стійкості до внутрішніх та зовнішніх загроз і передбачає найбільш ефективне використання наявних фінансово-економічних ресурсів підприємства.

Як наслідок, можна виділити наступні підходи до визначення сутності поняття «фінансово-економічна безпека» підприємства.

Список використаних джерел

1. L. Rybalchenko, E. Ryzhkov, S. Ohrimenco. Modeling economic component of national security. PHILOSOPHY, ECONOMICS AND LAW REVIEW. Volume 1, 2021. p. 25-36.

**DEMOGRAPHIC AND SOCIO-ECONOMIC CHARACTERISTICS
OF NEWLY INDUSTRIALIZED COUNTRIES (NIC)**

The structural adjustment of the economy through technological progress and improvement of the quality of life of people has led NIC to a qualitative leap in socio-economic indicators. At the same time, however, the formation of financial capital, in which foreign monopolies, whose investments constitute a huge share of the national economy, are actively involved, is also important.

There are two main economic models of industrial countries:

- Asian - China, Philippines, India, Indonesia, Thailand, Malaysia;
- Latin American - Brazil, Mexico.

The Asian model is one of export-surplus, state ownership of the economy small but state decision-making power in the economic sphere. The Latin American model is the opposite of the Asian model. In it, imports dominate exports. The essential differences between these models are shown in the table below.

From table 1, it can be concluded that import substitution from an economic point of view contributes to greater progress than export orientation, due to the presence of a greater variety of goods and new products. This allowed many Latin American NIC countries to take an important place in the world market. But, like any country focused on the import of goods, as the main process of economic modernization, a crisis awaits in the future. And not surprisingly, given the non-competitive nature of foreign companies, the availability of loans (Saparkul, NIC). In the case of Asian NICs, although they had less economic potential than Latin NICs, they had a more flexible economic model that balanced exports and import substitution. Science-intensive products are given a special role in their economic strategy, while Latin American NICs are focused on the development of materials-intensive and capital-intensive industries.

Table 1

Comparison of NIC economic models

Asian	Latin American
It is used both as an import substitution policy and as an export-oriented policy, although some countries are characterized by the development of economies with	Import substitution policies do not fundamentally alter the role of developing countries in the world economy. This policy presupposes protectionism, lack of competition

a primary focus on the external market and on exports.	from foreign companies and cheap credit.
Business capital was mainly directed to manufacturing and raw materials industries.	Business capital was channeled into trade, services, manufacturing.
A broader range of sources of development finance has emerged.	Have more strong economic potential than East Asian NICs.
Labor-intensive enterprises for mass consumer products were created.	The main focus is on the development of material-intensive and capital-intensive industries in manufacturing and mining.

The Asian model is a modified version of the "land of the rising sun" economic model. Economists often compare East Asia to a "flying goose flock," with Japan emerging as a leader, followed by newly industrialized countries. However, Asia's NICs are characterized by the shortest possible time for reform and reorientation of the entire economic system: Asia's NIC has achieved the same success four times faster than Japan. Despite such significant differences between the economic models of NIC, they also have similar features: over several decades, both have achieved tremendous growth rates due to modern technologies and high labor productivity.

Depending on the level of per capita income, NIC can be divided as follows:

- high-income countries (Singapore, South Korea: more than \$9,000 per year);
- middle-income countries (Malaysia, Thailand, Indonesia, Philippines, Argentina, Brazil, Mexico, Chile: \$750 - \$8,500 per year);
- low-development (Taiwan, Hong Kong, India: less than \$750 per year) (Yankauskaite, 2010).

In terms of openness to the world market (export share in GNP), NICs are differentiated into the following groups:

- closed economies (exports to GNP less than 10%): Argentina, Brazil;
- countries with relatively closed economies (export share of GNP over 10-19%): Mexico, India;
- semi-open economies (export share of GNP over 20-24%): Turkey;
- countries with relatively open economies (export share of GNP over 25-34%): Indonesia;
- open economies (exports to GNP over 35%): Malaysia, Thailand, Philippines.

A characteristic feature of NIC economic policy is the greater role of the State. It consists in the creation of export-production zones, privatization of state property, and having a significant share of the public sector in the economy. State property covers electricity, highway construction, ferrous metal production, chemical fertilizers, use of hydro resources, marine fisheries, reclamation works in agriculture.

The Industrial policy of NIC is related to economic planning to some extent. Structural adjustment is an important aspect of economic development planning and plans, such as the reduction of production capacity in industries that have lost their comparative advantage in competition for various reasons, and the transfer of labor and capital to other industries (Minchukova, 2007). In order to attract foreign capital into their own industry, the national NIC governments have begun to establish export-production zones (EPZs), which have laid the foundation for the development of an outward-oriented industry. In addition to all the above factors, demographic indicators also influenced the economic development of the newly industrialized countries. After World War II, NIC underwent a demographic transition of declining mortality and fertility. As a result, a new generation with higher demographic potential has emerged. The beginning of this process was carried out on different continents in different ways: NIC of Asia began this transition before everyone else, while others were in its early stages (Brilyonova, 2019). Changes in the age structure (i.e., the working age population is more than the non-working age population) create a "demographic dividend" that allows economic growth to be sustained over time.

The rapid growth of the Asian economy was called the "economic miracle". An increase in the standard of living of the population and the development of medicine have led to a significant decline in the mortality rate of children and infant mortality. Economic indicators also changed dramatically: per capita income increased due to the fact that children in the 1960s replenished the labor market. This changed the ratios of the able-bodied and disabled population. The level of education has undergone significant changes, due to stimulation of high wages (Singal, NIC). The increase in the share of the literate working population led to an increase in GDP, which meant the development of the economy as a whole.

Decades later, despite increasing life expectancy, population growth slowed due to declining fertility rates. The "demographic boom" that produces high rates of working-age population growth could lead to a slowdown in the economy in the future. Same as in Asian NIC, in Latin America there was a sharp jump in population growth. The development of the health sector has led to an increase in the average life expectancy of the population and reached

about seventy years. There was not only a decrease in child mortality, but also in fertility rates. Despite all these improvements, the promotion of their economic niche to the world market is impossible for most Latin American NIC due to constant political disputes. Democratization of countries was carried out only by the beginning of the 90s. The favorable conditions created for the NIC economies by the demographic transition did not guarantee an increase in the supply of labor. In addition, the centralization of capital in the hands of entrepreneurs has led to government corruption and financial collapse. Many countries in Latin America have not paid adequate attention to exports, relying only on the domestic market (Boddin, 2016). The existence of a "demographic dividend" does not mean an increase in social indicators. Without better education and literacy, the country will be vulnerable to social inequality.

Thus, after analyzing the economic development of the NIC of the world, it can be concluded that the Latin American and Asian experience can help achieve tremendous growth in many countries, including Ukraine. Even despite the difficulties encountered (the same financial crisis), they were able to overcome them with minimal costs. In conclusion, it should be noted that in the context of globalization, NIC continues to be actively introduced into the world economy, namely in trade relations, innovative cooperation, financial transactions. Their prospects for further development were undoubtedly promising, but they needed to overcome difficulties such as high external debt and dependence on other economies.

References

1. Saparkul A. Особенности экономики Новых индустриальных стран [online] Available at: <<https://xn--d1abbusdciv.xn--p1ai/%D1%81%D0%B0%D0%BF%D0%B0%D1%80%D0%BA%D1%83%D0%BB%D0%B0%D1%8F%D1%83%D0%BB%D1%8B%D0%BC%D0%BF%D1%83%D0%B1%D0%BB%D0%B8%D0%BA%D0%B0%D1%86%D0%B8%D1%8F/>> [Accessed: 10 April, 2022].
2. Yankauskaite V.V. (2010) Новые индустриальные страны: факторы экономического роста (на примере новых индустриальных стран Азии) [online] Available at: <<https://www.bestreferat.ru/referat-223255.html>> [Accessed: 10 April, 2022].
3. Minchukova L.A. Международная экономика: вопросы и ответы. (2007) [online] Available at: <<https://sci-lib.biz/mirovaya-ekonomika/novye-industrialnyie-stranyi-rol-mirovom-86514.html>> [Accessed: 10 April, 2022].

4. Brilyonova N.V. (2019) Новые индустриальные страны, их место и роль в мировой экономике [online] Available at: <<https://natalibrilenova.ru/novyie-industrialnyie-stranyi-ih-mesto-i-rol-v-mirovoj-ekonomike/>> [Accessed: 10 April, 2022].

5. Manisha Singal newly industrialized country [online] Available at: <<https://www.britannica.com/topic/newly-industrialized-country>> [Accessed: 10 April, 2022].

6. Dominik Boddin (2016) The Role of Newly Industrialized Economies in Global Value Chains [online] Available at: <<https://www.imf.org/external/pubs/ft/wp/2016/wp16207.pdf>> [Accessed: 10 April, 2022].

*Scientific supervision by R.M. Kliuchnyk, PhD in
Political Science, Associate Professor*

А. Магдич
кандидат економічних наук, професор
Університет імені Альфреда Нобеля, м. Дніпро

МІГРАЦІЯ НАСЕЛЕННЯ УКРАЇНИ ДО КРАЇН ЄВРОПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ: АНАЛІЗ ІНДЕКСУ ПОЛІТИКИ ІНТЕГРАЦІЇ МІГРАНТІВ (MIREX)

Протягом останніх років в Україні спостерігається масове збільшення трудової міграції до Польщі та інших країн ЄС. Тільки у 2019 році громадяни України отримали 660 000 дозволів на проживання за оплачувану діяльність у країнах-членах – найбільшу зовнішню робочу силу в ЄС. Таким чином, залежність економік держав-членів від працівників з України досягла значних рівнів, що підтверджується дефіцитом робочої сили, який спостерігався під час кризи COVID-19, яка змусила ЄС закрити свої кордони.

Проаналізуємо географію міграції населення України протягом останнього десятиріччя на основі даних глобального Індексу політики інтеграції мігрантів (MIREX) та виявленні факторів, які приваблюють населення України мігрувати в інші країни. Індекс політики інтеграції мігрантів (MIREX) – це індекс, який вимірює якість політики інтеграції мігрантів у 52 країнах. Показники індексу були розроблені для багатовимірного уявлення про можливості мігрантів брати участь у суспільному житті. Індекс є інструментом оцінки та порівняння заходів

урядів країн щодо сприяння інтеграції мігрантів у всіх аналізованих країнах. Індекс допомагає зрозуміти та проаналізувати фактори, які сприяють інтеграції мігрантів.

Індекс охоплює наступні сфери інтеграції: мобільність на ринку праці; воз'єднання сім'ї; доступ до послуг у сфері освіта; участь у політичному житті; отримання постійного проживання; отримання громадянства; антидискримінація; доступ до послуг у сфері здоров'я.

Аналізовані країни поділені на групи на основі їх оцінок за вище зазначеними вимірами. Ці групи поєднують країни, які практикують чотири основні підходи до інтеграції мігрантів:

- комплексна інтеграція: комплексний підхід до інтеграції гарантує рівні права, можливості та безпеку іммігрантів;

- рівність на папері: означає, що іммігранти користуються рівними правами та довгостроковою безпекою, але не рівними можливостями;

- тимчасова інтеграція: тимчасова інтеграція означає, що іммігранти користуються основними правами та рівними можливостями, але не з однаковою безпекою, оскільки вони стикаються з перешкодами для врегулювання у довгостроковій перспективі;

- імміграція без імміграції: означає, що іммігрантам відмовляють у основних правах та рівних можливостях, навіть якщо вони мають можливість довгостроково оселитися в країні.

У Таблиці 1 нижче ми розглянули міграційні потоки українського населення до європейських країн.

Згідно даних Таблиці 1, найбільша кількість населення України протягом останнього десятиріччя мігрувала до Чехії, Угорщини, Данії, Іспанії, Італії, Литви та. За даними Міжнародного індексу політики інтеграції мігрантів 2020 [2], Іспанія відноситься до групи країн зі сприятливим середовищем в деякій мірі для міграції та комплексним підходом до інтеграції мігрантів, Італія, Чехія та Данія – до групи країн з наполовину сприятливим середовищем для міграції. Італія та Данія віднесені до країн з підходом до інтеграції – тимчасова інтеграція, Чехія – до країн з комплексною інтеграцією. Литва відноситься до групи країн з несприятливою інтеграцією в деякій мірі, Угорщина – до країн з наполовину сприятливим середовищем для міграції. Обидві країни віднесені до країн з підходом до інтеграції рівність на папері. Сумарна кількість балів Чехії, Данії, Іспанії, Литви та Угорщини згідно Індексу MIPЕХ наступна: Чехія – 50, Данія – 49, Іспанія – 60, Італія – 58, Литва – 37, Угорщина – 43. Згідно з даними табл. 1, найбільша кількість українців за даними 2019 року мігрувала до Чехії та Угорщини – 11 815 та 7 309

відповідно, в Іспанію іммігрувало 3 099 українців. Приблизно однакова кількість людей іммігрувала до Італії та Литви – 2 154 та 2 132 відповідно та в Данію іммігрувало 1 398 українців.

Таблиця 1

Міграція населення України в Європейські країни

	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Бельгія	158	148	194	228	249	276	327	212	200	323
Болгарія	н/д	н/д	238	191	221	199	333	466	176	158
Чехія	н/д	н/д	н/д	н/д	4 036	4 401	6 968	5 310	4 747	11 815
Данія	1 323	989	905	744	615	630	834	753	1 053	1 398
Естонія	58	39	27	34	24	140	243	293	305	355
Іспанія	4 255	4 168	4 512	5 449	2 890	2 156	2 588	3 565	3 186	3 099
Хорватія	14	25	22	26	24	21	40	76	134	364
Італія	1 211	1 212	1 440	1 698	1 763	1 656	1 508	1 556	1 568	2 154
Латвія	н/д	н/д	н/д	н/д	158	н/д	н/д	382	470	798
Литва	567	312	450	565	667	1 695	960	616	1 059	2 132
Люксембург	10	9	14	10	20	25	49	52	54	40
Угорщина	432	455	474	327	477	469	439	1 312	3 336	7 309
Нідерланди	108	108	123	130	123	140	159	248	247	222
Австрія	н/д	231	214	н/д	232	279	469	509	503	552
Румунія	5	1	3	677	3	27	5	449	436	н/д
Словенія	163	122	121	103	96	79	95	122	125	152
Фінляндія	20	16	26	33	44	33	54	55	61	64
Швеція	60	85	77	79	121	185	88	107	117	119
Норвегія	47	67	88	98	111	91	105	106	71	103
Швейцарія	287	252	265	308	330	356	420	405	381	357

Джерело: автор на основі Євростат [1]

Примітка: н/д – немає даних

Нижче приведена порівняльна таблиця зі значеннями показників розвитку інтеграції мігрантів у різних сферах, які охоплює Індекс політики інтеграції мігрантів (МІРЕХ) для країн ЄС, куди в найбільшій кількості мігрують українці – Чехії, Данії, Іспанії, Італії, Литви та Угорщини (Табл. 2).

Інтеграція на основі мобільності ринку праці – один з найважливіших показників інтеграції мігрантів. Вона відбувається поступово та залежить від загальної політики, контексту, навичок іммігрантів та причин міграції. Деякі ефективні політики у сфері зайнятості не можуть охопити багатьох чоловіків і жінок, які не є громадянами ЄС та які потребують допомоги, але рідко отримують доступ до будь-якого навчання або пільг. Згідно з даними табл. 2, Іспанія, Італія та Данія є найбільш ефективними з точки зору цього показника.

Таблиця 2

Показники інтеграції мігрантів в деяких країнах ЄС

	Чехія	Угорщина	Іспанія	Італія	Литва	Данія
Мобільність на ринку праці	54	37	67	67	52	65
Возз'єднання сім'ї	63	58	69	64	43	25
Доступ до послуг у сфері освіти	60	0	43	43	43	45
Участь у політичному житті	10	15	55	25	5	70
Отримання постійного проживання	50	81	75	67	52	42
Можливість отримання громадянства	36	25	30	40	22	41
Антидискримінація	64	96	59	78	51	51
Доступ до послуг у сфері здоров'я	61	29	81	79	31	56

Джерело: автор на основі даних Індексу політики інтеграції мігрантів (MIPEX) [2].

Політика возз'єднання сімей визначає, чи можуть розлучені сім'ї об'єднатися і оселитися у своєму новому домі. Найбільш ефективними є Іспанія, Італія та Чехія.

Освіта стає все більш пріоритетною сферою для інтеграції мігрантів, але системи освіти реагують повільно. З точки зору цього показника Чехія є найбільш ефективною країною згідно з даними табл. 2.

У більшості країн іноземні громадяни не мають права голосу та не залучені до місцевого громадянського суспільства та громадського життя. З точки зору цього показника Данія займає найвищий рейтинг серед розглянутих країн.

Безпека постійного проживання може стати фундаментальним кроком на шляху до повного громадянства та кращих результатів інтеграції. Більшість іммігрантів мають достатньо часу, щоб подати заявку. Угорщина в цьому контексті найефективніша.

Полегшення доступу до громадянства може значно збільшити рівень натуралізації та покращити результати інтеграції. Італія та Данія більш ефективні з точки зору можливостей отримання громадянства мігрантами.

Великі відмінності виникають у охопленні медичних послуг іммігрантами та можливості доступу до послуг між країнами, оскільки політика в цій сфері часто не враховує конкретні потреби мігрантів в галузі охорони здоров'я. З точки зору цього показника Іспанія та Італія значно ефективніші ніж інші розглянуті країни.

Слід зазначити, що всі розглянуті країни займають доволі високі позиції щодо жорсткості політики антидискримінації та низькі позиції, окрім Данії щодо представлення мігрантам права приймати участь у політичному житті. Мобільність на ринку праці є найбільш якісною в Італії, Іспанії та Данії, проте, все ж, українці більш схильні обирати Чехію та Угорщину. Таким чином, можна зробити висновок, що Чехія та Угорщина є більш привабливими для населення України у зв'язку з якісними освітніми послугами доступними для мігрантів, / можливості отримання постійного проживання та возз'єднання сімей.

Список використаних джерел

1. Eurostat Emigration by age group, sex and citizenship // Eurostat [Електронний ресурс]. URL: https://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/show.do?dataset=migr_emi1ctz&lang=en (дата зверення: 19.04.2022).
2. Solano G., Huddleston T. Migrant integration policy index 2020. – 2020.

С. Максимова, А. Назарук
Університет імені Альфреда Нобеля, м. Дніпро

ТРАНСНАЦІОНАЛЬНІ КОРПОРАЦІЇ: ІСТОРІЯ СТВОРЕННЯ ТА СУЧАСНА ДІЯЛЬНІСТЬ

На сьогодні транснаціональні корпорації складають достатньо суттєво частку у світовому експорті, а також взагалі виробництві товарів та послуг. Необхідно почати перш за все із визначення цих суб'єктів господарювання. За методологією ООН до транснаціональних корпорацій ми можемо віднести підприємство, яке за структурою має материнську компанію, а також іноземні філії. Таке підприємство може мати або не

мати статус корпорації. Але саме наявність материнської компанії та філій, які функціонують в кількох країнах (зазвичай більше ніж 6), є головною ознакою транснаціональної корпорації.

Історично вони почали розвиватися після Другої світової війни разом із розвитком глобалізації. Але першим прикладом вважається англійська Ост-Індська компанія, яка функціонувала ще кілька століть тому (близько 1600-1700 рр.). І за характеристикою того, що вона функціонувала у кількох країнах, і завдячує статусу першої транснаціональної корпорації [1].

У сучасній історії загалом розвиток транснаціональних корпорацій пов'язаний із концентрацією капіталу, розвитком світової торгівлі, експансією кредитної діяльності та посиленням інтернаціоналізації виробництва. Характеристикою транснаціональної корпорації, як вже сказали, є діяльність в декількох країнах. Відповідно, материнська компанія є в країні базування, а закордонні філії є країнами, куди власне це підприємство вкладає гроші. Таким чином, можна виокремити країну-донора капіталу та реципієнта.

Відповідно, для кожної з цих країн формуються власні переваги та недоліки від діяльності такої транснаціональної корпорації. Оскільки масштаби діяльності транснаціональних корпорацій є достатньо значними, то в певний момент у розвитку постало питання регулювання діяльності транснаціональних корпорацій.

Необхідно чітко розуміти, що регулювання діяльності таких корпорацій може йти двома напрямками. По-перше, відбувається в рамках країни, де базується корпорація, а по-друге, в рамках країни, де розташовані філії такої корпорації. У галузі регулювання передбачається те, що вітчизняні регулятивні органи можуть обмежувати повноваження та можливості діяльності для іноземних філій. Проте в той же час для країни базування власна корпорація є позитивним явищем, і вона може стимулювати її розвиток [2].

Відповідно, у державах-реципієнтах, до яких ми можемо віднести й Україну, немає можливості встановити контроль над корпорацією, оскільки вона є багатонаціональним утворенням. Отже, якщо створити жорсткі регуляторні умови, то корпорація може просто припинити діяльність або знайти гнучкі механізми для обходу таких регуляторних умов.

Відповідно, на державному рівні під регулювання зазвичай підпадає максимум іноземна філія транснаціональних корпорацій. Однак ці обмеження зазвичай є такими самими, як і для вітчизняних підприємств.

Політика регулювання вітчизняних транснаціональних корпорацій зазвичай полягає в тому, аби або не втручатися в діяльність, та мати рекомендаційний характер, або використовувати політику «вирощування».

У першому випадку немає сенсу втручатися в діяльність великої транснаціональної корпорації, оскільки вона вже сформувалася і вносить достатньо значний вклад в економіку країни базування. Для регуляторного впливу необхідно знайти спільні шляхи розвитку, в тому числі укладання якихось формальних або неформальних «джентельменських» угод [3].

У той же час для вирощування вітчизняних транснаціональних корпорацій можуть використовуватися як прямі інструменти (до яких можна віднести податкові канікули, субсидії тощо), так й інші заходи захисного характеру, що спрямовані спочатку на швидку інтернаціоналізацію компанію, а потім перетворення її на фінансово-промислову групу і власне створення транснаціональної корпорації.

Підбиваючи підсумок, можемо побачити, що політика регулювання транснаціональних корпорацій залежить від того, який характер та географія діяльності цієї компанії. Мається на увазі, що об'єктом регулювання такої політики є власне сама корпорація або її філія. Другим важливим критерієм є масштаб діяльності корпорації. Держава не в силі контролювати діяльність великих світових транснаціональних корпорацій, але може надавати підтримку та сприяння розвитку меншим місцевим компаніям для їх перетворення у транснаціональні корпорації.

Список використаних джерел

1. Місце і роль ТНК в системі міжнародних економічних відносин [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.kntu.kr.ua/doc/zb_10_3/stat_10_3/77.pdf - вільний. Мова укр.

2. Транснаціональні корпорації в аспекті розвитку глобалізаційних процесів [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=445> - вільний. Мова укр.

3. Транснаціональні корпорації у системі світових економічних відносин [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2054> - вільний. Мова укр.

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

RUSSIAN AGGRESSION IN UKRAINE AND ITS IMPACT ON THE FORMATION OF A NEW WORLD ORDER

Before the global economy had time to recover from the coronavirus, a new challenge appeared. Although the share of Russia and Ukraine in world GDP does not exceed 2% in total, these countries are major suppliers of energy resources, agricultural products (wheat, corn, barley and sunflower oil) and various raw materials.

The Russian attack on Ukraine and the momentary disruption of supply chains caused shocks of indefinite duration and depth, as well as rising prices almost everywhere in the world. This can become at least a medium-term factor of instability in the event of protracted hostilities.

Some analytical companies and organizations have already corrected their forecasts of global GDP dynamics, while others will do so in the near future. According to the Organization for Economic Cooperation and Development (OECD), as a result of Russian aggression against Ukraine, world GDP growth will decrease by 1%. This is equivalent to about \$1 trillion (figure 1).

This is not yet a recession, but a noticeable slowdown in growth. Therefore, it is highly likely that the decline in global GDP will continue if the fighting drags on. Russian aggression and its impact on the global economy have worsened expectations regarding the growth of the largest economies. According to Fitch's estimates, GDP growth expectations for the Eurozone countries have worsened to 3% from 4.5%, the US - to 3.5% from 3.7%, the UK - to 3.8% from 5% [1].

The impact of Russia's aggressive actions on the world economy is multifaceted. Some of the possible consequences will be overcome relatively quickly, others may require years and hundreds of billions of dollars of investment. So far, one thing is clear - the consequences of the Russian war against Ukraine will be felt almost all over the world.

Inflation will become the main problem for most countries of the world. It is she who will influence the decisions of central banks regarding monetary policy and consumer sentiment. According to OECD estimates, as a result of Russian aggression, inflation in the world will increase by an average of 2.5 percentage points. Fitch expects US core inflation to be around 7% this year (compared to December 2021 forecast of 4.5%), Eurozone 5% (2.6%), UK 6.6% (4.5%) [2]. The root cause of inflation in the last year or two was an imbalance in supply and demand for many types of goods and raw materials,

resulting in a shortage, and prices were steadily rising. It seemed that the governments of the largest countries managed to gradually curb the rise in prices, but the new “black swan” in the form of Russian aggression created new turbulence in the markets. To combat inflation, the US Federal Reserve is forced to respond by raising interest rates faster than previously planned. To a certain extent, this will slow down economic growth both in the US and in the world.

Organization	New forecast	Old forecast
Fitch	3,5%	4,2%
Moody's	3,6%	4,3%
O3CP	2,4%	3,2%
S&P	3,4%	4,1%
Oxford Economics	3,8%	4,0%

Fig. 1. Correction of forecasts for the dynamics of the global economy in 2022 after the outbreak of hostilities in Ukraine

Source: The impact of aggression: what awaits the world economy because of the war between Russia and Ukraine. Articles. GMK Center, 2022

Western sanctions against Russia and the refusal of many countries to supply Russian energy carriers have introduced an imbalance in the world trade in energy resources, which has already led to higher prices. In Europe, a shortage and rationing of energy consumption is possible if supplies from Russia abruptly stop. The problem for consumers is that it will be difficult to quickly diversify energy supplies, much of which is tied to long-term contracts. In addition, it will take a long time to create new production capacities.

The jump in energy prices increases the costs of industry and reduces the real incomes of consumers. Ordinary consumers in the West are already facing rising gasoline prices. In turn, the industry since the autumn of last year has been suffering from rising prices for energy resources, including natural gas, which leads to a halt in energy-intensive industries and an increase in prices for industrial products.

The introduction of Western sanctions against the Russian Federation, and then retaliatory ones against developed countries, led to a break in supply chains. Restrictive measures against Russia - the cessation of air traffic, the closure of ports for Russian ships by a number of countries, the refusal of

world container lines to work with cargo from the Russian Federation and other sanctions - greatly complicate global logistics. Global logistics may also suffer from Russian retaliatory sanctions. Part of the response has already been taken, but it does not cause significant damage to other countries. However, tougher restrictions can be expected, especially in terms of supplies of metals (semi-finished steel products, aluminum, nickel, copper, palladium, etc.) and energy carriers. According to the OECD, Ukraine and Russia account for 30% of world wheat exports and 20% of corn exports [3]. These two countries are the leading exporters of agricultural products to many countries in the Middle East and North Africa. Logistical disruptions due to Russian aggression have already driven up the price of bread and other staples in the region. However, Europe is already suffering, where food prices are also rising.

The situation is significantly aggravated by the ban on the Russian Federation for the export of grain - wheat, rye, corn, barley - to the countries of the Eurasian Economic Union (EAEU). Previously, the EAEU countries actively resold Russian agricultural products to third countries, receiving them in the Russian Federation at domestic prices. However, Ukraine has also banned the export of meat, sugar, buckwheat and a number of other products, and the export of wheat, corn and sunflower oil now requires a special permit. The UN is already predicting famine in countries dependent on agricultural supplies from Ukraine and Russia, as well as the collapse of the world's food system. According to the estimates of the Ministry of Agrarian Policy of Ukraine, our country provides food for more than 400 million people around the world without taking into account its own population. The growth of energy costs and the decrease in company profits lead to a decrease in the available own investment resource. The more uncertain the economic future is, the faster and more companies will cut their investment plans [4].

So far, there are only hints of a possible worsening of investment expectations. Since Feb. 24, approximately 80 companies have suspended financial transactions for at least \$25 billion. These are mainly pending fundraising transactions (more than \$18 billion), postponed IPOs, as well as acquisitions and mergers of companies [1].

Russia does not particularly hide the fact that the aggression against Ukraine is connected with the reorganization of the world, the formation of a new world order, where the Russian Federation, of course, counts on a greater role than just a "gas station".

The Russian invasion brought an end to globalization in the form we have seen over the past three decades. The world will increasingly be divided into regional blocs, within which countries will try to protect their interests, including economic ones, by creating trade barriers.

All this will greatly change the movement of capital, supply chains, as well as the structure of energy markets, and will affect the markets for raw materials and prices for it. Perhaps the prospects for the global economy depend more on an early end to the war than on a new strain of COVID-19 in China [5].

Reference

1. GMK. 2022. The impact of aggression: what awaits the world economy because of the war between Russia and Ukraine — Articles — GMK Center. [online] Available at: <<https://gmk.center/posts/vliyanie-agressii-cto-zhdet-mirovuj-ekonomiku-iz-za-vojn-ry-i-ukrainy/>> [Accessed 14 April 2022].

2. Behorizon.org. 2022. *Russian Invasion of Ukraine, China and Towards a New Global Order | Beyond the Horizon ISSG*. [online] Available at: <<https://behorizon.org/russian-invasion-of-ukraine-china-and-towards-a-new-global-order/>> [Accessed 14 April 2022].

3. The Guardian. 2022. *How Ukraine has become the crucible of the new world order*. [online] Available at: <<https://www.theguardian.com/world/2022/mar/12/how-ukraine-has-become-the-crucible-of-the-new-world-order>> [Accessed 14 April 2022].

4. Council on Foreign Relations. 2022. *Ukraine: Conflict at the Crossroads of Europe and Russia*. [online] Available at: <<https://www.cfr.org/backgrounder/ukraine-conflict-crossroads-europe-and-russia>> [Accessed 14 April 2022].

5. Atlantic Council. 2022. *China will define the next phase of the Russia-Ukraine war—and the shifting world order*. [online] Available at: <<https://www.atlanticcouncil.org/blogs/new-atlanticist/china-will-define-the-next-phase-of-the-russia-ukraine-war-and-the-shifting-world-order/>> [Accessed 14 April 2022].

Scientific supervision by S. Fedulova, PhD in Economics, Full Professor

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

МІЖНАРОДНИЙ АУТСОРСИНГ: ІСТОРІЯ ВИНИКНЕННЯ ТА СУТНІСТЬ

Міжнародний аутсорсинг це один з найважливіших процесів для кожного сучасного підприємства, але не дивлячись на роль, яку цей процес грає у успіху кожної компанії, він є досить молодим і він з'явився

відносно недавно, порівнюючи з багатьма іншими концептами. Не дивлячись на те, що аутсорсинг, як явище був відомий досить давно, аутсорсинг у його сучасному вигляді досить молодий. Раніше аутсорсинг був в основному представлений деякими домовленостями між людьми або компаніями. Це не були повноцінні сервісні контракти.

Сучасний аутсорсинг від цього сильно відрізняється. Сама назва аутсорсингу пішла з англійської мови “Outside Resource Using”, що у перекладі означає використання зовнішніх ресурсів. Іншими словами, це означає що компанія використовує зовнішні ресурси для досягнення якихось власних цілей або задач [1]. Цей концепт з’явився на початку 20-го сторіччя у Європі та США. Одним з найперших випадків використання аутсорсингу, стала індустрія юридичних послуг в Англії та США. Юридична система в цих країнах була занадто складною та включала забагато елементів і через це окремі компанії наймали собі партнерів, які у випадку необхідності надавали їм необхідні юридичні послуги [2].

Одна з найвідоміших подій, яка додала відомості концепту аутсорсингу та зробила його набагато більш популярним, це конкурентна війна між двома найбільшими виробниками автомобілів у Америці у 30-тих роках 20-го сторіччя. Генрі Форд розробив концепцію конвеєра і завдяки цьому компанія Форд стала займати лідируючі позиції на ринку автомобілів. Вона змогла досягти нового рівня ефективності та продуктивності і захопила значну частину ринку. Компанія конкурент General Motors, переживала тоді далеко не найкращі часи і через це вони мали серйозні економічні проблеми. Не без допомоги прямого конкурента, який забрав у них вагому частину ринку. Компанія шукала чим би їм відповісти. Не маючи іншого виходу, вони вирішили довіритися тоді ще маловідомому і ризиковому методу, який називався аутсорсинг [2].

Компанія General Motors вирішила на контрактній основі віддати деякі свої процеси у будуванні деталей та збірці машин іншим компаніям. Вони розділили процеси на ті, які компанія буде виконувати самотужки, та ті які краще делегувати іншим компаніям [2]. Спочатку, ця модель була зустрита досить скептично, багато людей не бачила значних переваг, які можуть компенсувати значні ризики, тим не менш результат перейшов усі очікування. Компанія змогла значно оптимізувати процес виробництва, зменшити витрати на виробництво машин та збільшити кількість вироблених машин. Менш ніж за 5 років, компанія змогла вийти з серйозної кризи та навіть змогла обійти прямих конкурентів з компанії Форд, які недавно революціонізували усю індустрію виробництва будь-яких товарів. Вони змогли довести, що аутсорсинг побічних процесів є чудовим методом збільшення ефективності будь-якої компанії.

Наступний важливий крок у розвитку аутсорсингу був зумовлений одночасно двома вадливими подіями. По-перше це розвиток інтернету як важливого каналу комунікації. Велика кількість процесів стала бути в онлайн і через це важливість інтернету значно зросла. По-друге, міжнародний аутсорсинг, як концепт з'явився і почав набирати популярність. Важливим етапом цих стосунків стала кооперація між Китаєм та США. Не дивлячись на те, що частина стосунків між цими країнами представляла офшоринг або інші види кооперації між країнами, велика кількість компаній віддала виробництво товарів на аутсорсинг Китайським компаніям. Це один з перших прикладів відносин між країнами у сфері міжнародного аутсорсингу. Китай став для Америки стратегічним партнером і багато компаній використали цю можливість [3].

Комбінація цих двох параметрів, створила чудовий плацдарм для розвитку міжнародного аутсорсингу. Міжнародний аутсорсинг це концепт який майже створений для сервісів пов'язаних з інтернет індустрією. Важливий фактор який довгий час зупиняв розвиток міжнародного аутсорсингу це питання логістики та доставки. Американські компанії наприклад, економили таку велику частку своїх розходів у інших країнах, що вони були готові платити за доставку та виробляти свої товари навіть у Китаї. У інших же випадках питання транспортування та доставки є неймовірно важливим у цьому випадку.

Важливо також виділити основні сфери, у яких на даний момент міжнародний аутсорсинг є найбільш популярним. У цьому списку будуть представлені категорії послуг, які найчастіше відправляються на міжнародний аутсорсинг.

Перша Індустрія, яка є найчастішим гостем на ринку міжнародного аутсорсингу, це індустрія айті та створення програмного забезпечення. Я не буду повторювати те, що було написано раніше і просто презентую основні факти стосовно міжнародного аутсорсингу. Основний поставник кадрів на світовому ринку айті аутсорсингу це Індія. На даний момент майже третина усіх спеціалістів з айті аутсорсу у світі знаходиться у Індії [4]. Тим не менш, цей відсоток стрімко зменшується.

Цей ринок наповнюється кадрами з країн що швидко розвиваються. До цих країн відноситься Пакистан та Бангладеш. Не дивлячись на те, що роль цих країн на світовій арені не висока, ці країни швидко розвиваються та займають все більш значущі позиції на світовій арені аутсорсингу [4]. Станом на 2019 рік, ці дві країни займали близько 10 відсотків кожна і швидко розвиваються у цьому плані. Обидві країни вже обійшли США та разом становлять 2/3 спеціалістів Індії і скоро вони зможуть з нею зрівнятися [4].

Загалом Україна та Росія є лідерами у пост-радянському просторі серед країн за рівнем міжнародного аутсорсингу, тим не менш, до рівня інших країн їм ще досить далеко.

На даний момент все більше компаній перестають користуватися послугами одного айти партнера та переходять на контракти з різними агенціями у різних сферах . Наприклад 10 років тому, майже половина компаній зі списку Forbes Global 2000 (Список 2000 найуспішніших компаній у світі) користувалася послугами лише одного айти аутсорсингового партнера. У наш час ця цифра досягає лише 10% [4]. Насправді, це є дуже вагомим знаком зміни у свідомості людей.

Список використаних джерел

1. Nuzhnyludi.ru, сайт корисних статей. Історія Аутсорсинга. – [Електронний ресурс].– Режим доступу: <https://nuzhnyludi.ru/stati/autsorsing-istoriya-vozniknoveniya-i-otlichitelnye-osobennosti.html>

2. Outsourcing-kadrov.ru, сайт Кадрових Новин. . – [Електронний ресурс].– Режим доступу: <https://outsourcing-kadrov.ru/blog/autsorsing-istoriya-vozniknoveniy>

3. Tass.ru, офіційний сайт новин. Історія Американсько-Китайських Відносин. – [Електронний ресурс].– Режим доступу: <https://tass.ru/info/4159288>(дата звернення 21.11.2021)

4. Tadviser.ru, сайт статей про новітні технології. Рейтинг найбільших економік світу. – [Електронний ресурс].– Режим доступу: [https://www.tadviser.ru/index.php/%D0%A1%D1%82%D0%B0%D1%82%D1%8C%D1%8F:%D0%98%D0%A2-%D0%B0%D1%83%D1%82%D1%81%D0%BE%D1%80%D1%81%D0%B8%D0%BD%D0%B3_\(%D0%BC%D0%B8%D1%80%D0%BE%D0%B2%D0%BE%D0%B9_%D1%80%D1%8B%D0%BD%D0%BE%D0%BA\)](https://www.tadviser.ru/index.php/%D0%A1%D1%82%D0%B0%D1%82%D1%8C%D1%8F:%D0%98%D0%A2-%D0%B0%D1%83%D1%82%D1%81%D0%BE%D1%80%D1%81%D0%B8%D0%BD%D0%B3_(%D0%BC%D0%B8%D1%80%D0%BE%D0%B2%D0%BE%D0%B9_%D1%80%D1%8B%D0%BD%D0%BE%D0%BA))

F. Muradova
ADA University, Baku

GENDER GAP IN STEM TERTIARY EDUCATION: ECONOMIC IMPLICATIONS

The share of women completing higher education has significantly increased over the last decade and now exceeds that of their male counterparts in majority OECD countries. Nevertheless, females are critically underrepresented in math-intensive fields, which is usually referred to as

STEM (White & Smith, 2021). Gender disparity persists between men and women when comparing their educational attainment, labor market participation, income rates (McNally, 2020). Since STEM skills are crucial to innovation and ensuring a competitive edge in knowledge-intensive economies, attracting increasing number of women into STEM education and subsequent employment has been presented by policy makers and industry representatives as an opportunity to address labor force and skills deficiencies in STEM careers through expanding the pool of applicants and recruits (Tilghman, 2017). For instance, the increase in recruitment of scientists and engineers during the last decade has heavily rested on recruiting females, as illustrated below (Fig.1).

Consequently, the debates are ongoing concerning the benefits of gender equality in STEM fields and incorporated the possible economic implications. The conceptual study, accordingly, investigates the potential economic repercussions, including how the higher representation of females in STEM careers might strengthen gender-neutral economy. The study also helps understand the underlying reasons of women’s low participation in STEM sector and emphasizes what policy initiatives could drive up girls’ aspirations in STEM occupations.

Figure 1. Employment of scientists and engineers in the EU27 by gender, 2010-2019

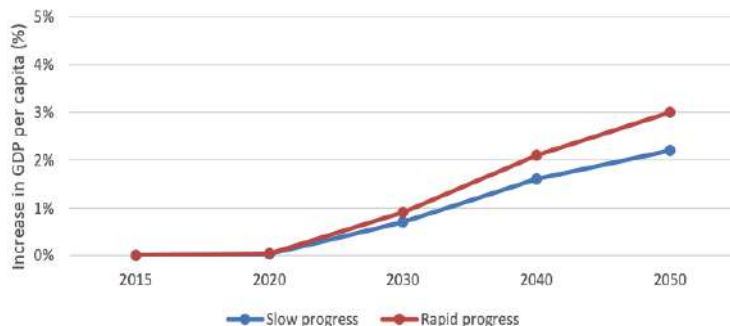


Source: Eurostat, Human Resources in Science and Technology. Online data code [hrst_st_nsecsex2]

According to European Union report (2021), a higher female representation in STEM careers can have a strong favorable impact on gross domestic productivity (GDP) which could end up with a stronger European economy. Closing the gender gap is believed to contribute to an increase in Europe GDP per capita by 0.7-0.9 % in 2030. By 2050, the increase could be between 2.2 % and 3.0 %. In terms of monetary conditions, closing the STEM

gap would contribute to an improvement in GDP by EUR 610-820 billion in 2050. The variation in estimates relies on if closing the gender gap follows a slow or rapid trace of progression, as shown in Figure 2 below.

Figure 2. GDP Impact of closing gender gaps in STEM education.



Source: European Institute for Gender Equality, 2017.

Furthermore, the employment rate in the European Union will rise substantially if females access to more equal opportunities in STEM education and the labor market, which is more likely to end up with a growth in the EU employment rate of 0.5 to 0.8 % points by 2030 and of 2.1 to 3.5 % points by 2050. In 2050, the EU employment rate will increase almost by 80% in case significant gender equality is ensured. Without such improvements, the rate will be 76 percent. In case increasing number of females join the labor force skill shortages that have good future employment prospects in STEM courses. Therefore, they are likely to be employed and make meaningful contributions to the world economy.

The pervasive STEM–gender stereotypes is considered an important social factor affecting girls’ interest in STEM. Some scholars maintained that women in contrast to men avoid STEM studies because of their lower analytical abilities in math-intensive and technical fields. However, PISA 2015 data displayed girls performed as much as the same to boys in science (only 6% higher in boy’s performance) and more girls seemed capable of performing well in college-level STEM field they enrolled. However, these gender stereotypes develop girls’ attitude towards mathematics and science and eventually lower their self-efficacy and interest towards math-intensive STEM education, as compared with their male counterparts (Ertel, et al., 2017). Another important factor affecting students’ application for STEM fields are

parents' attributional beliefs. Parents' beliefs about their child's capability influences student's self-assessment of his ability and ultimately shaping self-concept (Makarova, Aeschlimann & Herzog, 2019). Therefore, parent support is crucial in the motivation and direction of girls to STEM.

HELLO CAFÉ” ENGINEERING OUTREACH PROGRAM. New Zealand is also one of the countries with fewer women in STEM comprising 10% in engineering field. To reach 30% benchmark, New Zealand Ministry of Business, Innovation and Employment initiated Hello Café pilot program in collaboration with UNESCO Twinning Project. According to data from the Engineering Education Service Center (EESC) the outreach program which were targeted between 5th and 8th grade girls led to 26% application to the university in STEM majors after 5 years' time.

Gender equality has remained a long-standing policy commitment of the leading countries. However, persisting gender gaps come at a substantial cost undermining women's economic opportunities and global economy. Putting gender equality at the heart of policy reforms would make the economic system more inclusive through ensuring that women fulfill their full potential, and thus contribute to women and society as a whole.

References

OECD (2018), "Indicator B5 Who is expected to graduate from tertiary education?", in *Education at a Glance 2018: OECD Indicators*, OECD Publishing, Paris, <https://doi.org/10.1787/eag-2018-18-en>

Patrick White & Emma Smith (2021): From subject choice to career path: Female STEM graduates in the UK labour market, *Oxford Review of Education*, DOI: 10.1080/03054985.2021.2011713

Makarova, E.A., Aeschlimann, B., & Herzog, W. (2019). The Gender Gap in STEM Fields: The Impact of the Gender Stereotype of Math and Science on Secondary Students' Career Aspirations. *Frontiers in Education*, 4.

Maceira, Helena Morais (2017) : Economic Benefits of Gender Equality in the EU, *Intereconomics*, ISSN 1613-964X, Springer, Heidelberg, Vol. 52, Iss. 3, pp. 178-183, <http://dx.doi.org/10.1007/s10272-017-0669-4>

McNally, S. (2020). *Gender differences in tertiary education: what explains STEM participation?* (No. 165). IZA Policy Paper.

European Commission, Directorate-General for Education, Youth, Sport and Culture, *Girls' career aspirations in STEM*, Publications Office, 2021, <https://data.europa.eu/doi/10.2766/52684>

Tilghman, G. (2017). *Girls' STEM Education Can Drive Economic Growth from Women and Foreign Policy Program and Women Around the World*,

<https://www.cfr.org/blog/girls-stem-education-can-drive-economic-growth>

Ertl, B., Luttenberger, S., & Paechter, M. (2017). The impact of gender stereotypes on the self-concept of female students in STEM subjects with an under-representation of females. *Frontiers in psychology*, 8, 703.

Scientific supervision by Ulviyy Mikayilova, PhD in Biology, Assistant Professor at ADA University

А. Назарук
Університет імені Альфреда Нобеля, м. Дніпро

НАПРЯМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ СПІВПРАЦІ УКРАЇНИ З МІЖНАРОДНИМИ ФІНАНСОВИМИ ОРГАНІЗАЦІЯМИ

Міжнародні фінансові організації є дієвим регулятором міжнародних відносин, зокрема, в економічній сфері. Їх значення як інституційних одиниць міжнародної економіки дедалі зростає. Сьогодні практично всі держави світу – від найпотужніших до невеликих і таких, економічний рівень яких ще невисокий, – поєднуються у світовій мережі міжнародних організацій [1].

Міжнародна організація – це об'єднання держав, установ, фізичних осіб, що спільно реалізують програму або мету на основі певних правил і процедур і діяльність яких виходить за національні кордони. Утворення міжнародних організацій є об'єктивним наслідком процесу розвитку світового суспільства [1].

Основними передумовами виникнення МФО визначають такі:

- поглиблення інтернаціоналізації господарського життя; міжнародний поділ праці;
- вихід відтворювального процесу за національні кордони; швидкий розвиток і посилення ролі транснаціональних корпорацій та банків у світовій економіці;
- активізація міждержавного та наднаціонального регулювання всіх форм сучасних міжнародних економічних відносин;
- необхідність створення організаційних основ міждержавного механізму спільного розв'язання країнами валютно-фінансових проблем світового господарського розвитку.

Україна співпрацює з багатьма міжнародними фінансовими організаціями (МФО), що надають кредитні і грантові ресурси на

підтримку економіки держави. Кошти цих організацій є найдешевшим джерелом кредитування.

Основними світовими банками-партнерами України в кредитній сфері є:

- Міжнародний валютний фонд;
- Світовий банк;
- Європейський банк реконструкції і розвитку;
- Європейський інвестиційний банк.

Головним поштовхом до створення найбільших впливових нині МФО за які ми сьогодні будемо говорити (вони перераховані вгорі) стала Велика депресія 1929–1933 рр. та Друга світова війна.

Україна вступила в Світовий Банк в 1922 році. Кредити даного банку спрямовані на реформи і розвиток фінансів і економіки. Кредити цього банку використовуються для погашення дефіциту бюджету і платіжного балансу, а також на реалізацію довгострокових інвестиційних проектів в підтримку вітчизняних підприємств. Позики Світового Банку для України самі вигідні, бо надаються на строк до 20 років з пільговим періодом в 5 років [1].

Європейський банк реконструкції та розвитку створено в 1991 році. ЄБРР не фінансує витрати держбюджету, а здійснює тільки фінансування інвестиційних проектів у державному і приватному секторі.

Європейський інвестиційний банк кредитує проекти малого та середнього бізнесу (включаючи проекти енергоефективності і т.д.) [2].

Україна стала членом МВФ в 1992 році. Вона співпрацює з цією фінансовою організацією в основному, по програмах «Stand-By» з ціллю отримання стабілізаційних позик. На нинішньому етапі, починаючи з 2020-го року, в зв'язку з пандемією коронавірусу МВФ змінило підходи до видачі не довгострокових, як зазвичай, а короткострокових кредитів боротьби з недугою. Зараз програма працює за кредитним обсягом приблизно 5 млрд. дол [3].

Програма «Stand- By» має основне завдання- підтримувати макроекономічну і фінансову стабільність України. Основними сферами для кредитування є:

- фіскальна політика;
- антикорупційна політика;
- енергетична безпека України;
- монетарна політика;
- політика фінансового сектору.

Суть фіскальної політики – це регулювання доходів і витрат держави. Держава регулює національний дохід шляхом планування

державних витрат і оподаткування. Також для цього використовується адресна допомога громадам, за допомогою трансферних виплат. Також, кредити ідуть на погашення бюджетного дефіциту і державного боргу, шляхом збільшення золотовалютних резервів [4].

Антикорупційна політика наразі є, на думку іноземних партнерів основним напрямом заходів які спрямовані на запобігання і протидію корупції і усунення причин її виникнення. Метою цього заходу є: захист прав і інтересів, окремих громадян держави і всього суспільства від негативного впливу корупції. Корупція не дає Україні наблизитись до рівня передових світових держав по показниках рівня життя. Корупційна діяльність на всіх щаблях зведе нанівець проведення реформ. Для цього необхідно щоб було антикорупційне законодавство і ефективна діяльність органів правопорядку до виявлення і притягнення відповідальності корупціонерів. Було створено органи які повинні займатися розслідуванням корупції згідно Закону України «Про запобігання корупції» найвищих ешелонів влади – уряд, народні депутати, чиновники вищого рангу. Таким органом є Національне агентство з питань запобігання корупції, спеціалізована антикорупційна прокуратура. Для боротьби з корупцією необхідна участь у цьому процесі не тільки державних органів но і кожного громадянина [5].

Енергетична безпека це – забезпечення безперерйного постачання споживачам природнього газу і електроенергії [6]. Для досягнення цієї мети необхідно реалізовувати наступні кроки:

- інтеграція України в енергетичні системи, в першу чергу до європейських ринків;
- збільшення видобутку вітчизняних енергоносіїв;
- розвиток відновлювальних джерел енергії;
- диверсифікація джерел постачання енергоресурсів.

Монетарна політика це – політика держави, через яку державний орган контролює обсяг ринку грошей для цінової стабільності, росту ВВП і зниження безробіття.

Фінансовий сектор - це надання фінансових послуг, включаючи фінансове посередництво, чим відрізняється від інших типів виробничої діяльності, з метою кредитування. Основну роль в цьому грає НБУ.

Таким чином, можна сказати, що співробітництво України з міжнародними фінансовими організаціями є надважливе – в умовах війни, яка триває восьмий рік і коштує для України величезних витрат, в умовах світової пандемії коронавірусу на який ідуть шалені кошти. Також дуже негативне значення має розірвання стосунків з країнами колишнього СНД, на яких було зав'язано 90% усіх експортно-імпортних операцій. Величезним негативним чинником є дуже значне подорожчання

всіх енергоресурсів у зв'язку з їхнім дефіцитом(наприклад: газ за рік подорожчав майже у 5 разів). Без кредитних ресурсів, які йдуть частково в золотовалютний запас країни та без інвестиційних кредитів, Україна навряд чи змогла б утриматися на плаву і нарощувати ВВП при стабільній економіці і була б шалена інфляція і знецінення національної валюти, різке зниження рівня життя населення, а можливо і дефолт.

Список використаних джерел

1. Міжнародні фінансові організації та співпраця з Україною [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <https://financeworld.com.ua/mizhnarodni-finansovi-organizaci%D1%97-ta-spivrasya-z-ukra%D1%97noyu/> - вільний. Мова укр.
2. Європейський банк реконструкції та розвитку [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <https://mof.gov.ua/uk/ebrr> – вільний. Мова укр.
3. Співробітництво України з міжнародними фінансовими інституціями. . [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <https://mfa.gov.ua/mizhnarodni-vidnosini/spivrobitnictvo-ukrayini-z-mizhnarodnimi-finansovimi-instituciyami> - вільний. Мова укр.
4. Фіскальна політика держави [Електронний ресурс]. - Режим доступу: https://pidru4niki.com/13331222/finansi/fiskalna_politika_derzhavi – вільний. Мова укр.
5. Антикорупційна політика в Україні [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <https://vbeloz.gov.ua/antikorupciyna-politika-v-ukraini-10-57-05-09-10-2019/> – вільний. Мова укр.
6. Енергетична безпека [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <https://www.kmu.gov.ua/diyalnist/reformi/ekonomichne-zrostannya/energetychna-bezbeqa> – вільний. Мова укр.

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

O. Nezhoda
Alfred Nobel University, Dnipro

ANALYSIS OF THE KEY GLOBAL TRENDS OF THE FMCG MARKET

With every year the business face with different types of challenges, among them we can recall COVID-19 pandemic. The lockdown reduced contacts and physical distance, as a result we can ascertain some changes in the

different sectors of economy. The fast-moving consumer goods (FMCG) sector represents one of the largest industries worldwide. The pandemic has created both challenges and opportunities in the fast-moving consumer goods/consumer packaged goods sector.

The global FMCG market is segmented based on the product type, distribution channel (supermarkets and hypermarkets, grocery stores, specialty stores, e commerce and others.), and region.

Fast-moving consumer goods (FMCG) covers a wide range of products, including food, beverages, clothing, household products, personal grooming products and more. Usually, FMCG are consumer products designed for frequent use, consumed quickly, and have high demand and low cost. In General, FMCG products characterize such features as: Designed for frequent use, Consumed quickly, Have high demand Low cos. These goods are called fast moving as they move from the sales area to the point of consumption within a short time span [1].

FMCG products are usually divided into different types related to the industry they are sold in: Food and Beverages, Personal Care, Healthcare Care, Home Care (Fig. 1) .FMCG Market Segmentation broken up into the five regions (Fig. 2).

The key growth drivers of the FMCG market include population density, infrastructure development, downstream industry effectiveness, economic policy and business legislation [2]. The observing FMCG industry trends [4,5] during COVID-19 demonstrates the next situation in 2020 year (Table 1).

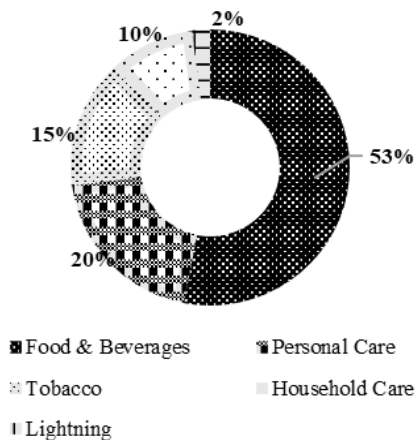


Figure.1 Market segmentation

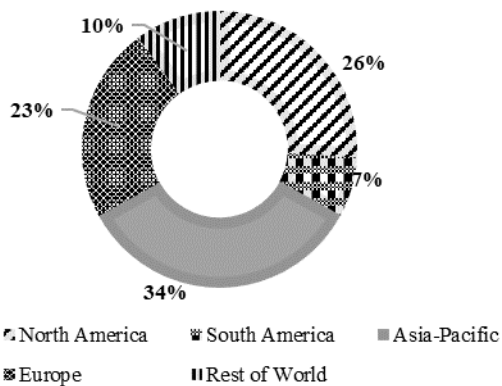


Figure.2 FMCG Market Segment - by geography

Table 1

The demand growth of FMCG products

Country	Evolved Hygiene	Food
Germany	Hand Sanitizer 569 % Toilet Soap 258 % Household cleaners 135 %	Canned Pasta 226 % Spreads & Pastas 112% Noodles 167 %
Spain	Liquid Soap 439 % Alcohol Antiseptic 391 % Antiseptic 269 %	Pasta 261 % Rice 257 % Canned ready Meals 184 %
USA	Aerosol Disinfectant 267 % Rubbing alcohol 192 % Hand Sanitizer 193%	Powered Milk 286 % Dried beans 377 % Canned Meat 282 % Rice 234 %
Italy	Hand Sanitizer 193% Kitchen cleaner 128 % Hand Soap 103 %	Shelf stable Milk 62% Canned Food 56% Frozen Food 48 %
India	Hand Wash 199 % Hand Sanitizer 1228 % Floor Cleaners 69 %	Packaged Atta 45% Package Rice 67 % Breakfast Cereal 66% Cheese 66%

Source: World Bank

According to the table, we can ascertain the significant growth in evolved hygiene goods and food. We can also argue that the major FMCG industry trends that address these changes involve sustainable solutions for product development and packaging, improving customer experience, and implementing digitalization.

When analyzing the performance of the top global FMCG retailers with a presence in SSA, OC&C identified certain strategies that set the winners apart from the less successful companies. These strategies predominantly pertain to how the more successful firms entered the SSA market, marketed the product to the consumer to establish brand loyalty and setup the supply chain to ensure the product is adequately priced while still generating a commercially viable profit. These key success strategies are:

1. Seeing as economic development and per capita income levels differ significantly between countries, FMCG retailers are advised to focus on clusters rather than on individual countries.

2. It is critically important for FMCG retailers to ensure they are properly informed about the needs and lifestyles of consumers in some countries.

3. International FMCG retailers wishing to enter the foreign market need to carefully evaluate all possible supply chain models [3].

To summarize up that, FMCG companies seek omnichannel sales and e-commerce in addition to deploying big data analytics and Artificial Intelligence (AI) solutions, among others. The Internet of Things sensors, devices, and 3D Printing technology further enable FMCG companies to focus on direct distribution to meet the growing customer expectations. The key trends future years will be AI-powered revolution of business models, 3 D printing can help FMCG firms to create or update products that use eco-friendly materials; emerging trends in distribution, particularly, the distribution channels leveraging omni-channel marketing aggregators will focus on regionalization and hyperlocal and digital technologies will keep on enabling remote sales. Augment Reality and Virtual Reality will allow to improve customer engagement in buying FMCG products and to predict consumer's behavior. The key role in global trend plays the e-commerce, due to that fact, the creating need for personalization and customization as well as the growing in-home consumption can help to go up the FMCG size in the market.

References

1. Aashish Pahwa (2022), "What is FMCG? – Characteristics, Types, Examples". Available at <https://www.feedough.com/fast-moving-consumer-goods-fmcg/>

2. The World Bank, Global Consumption Database. Available at: <https://datatopics.worldbank.org/consumption/>

3. Seyi Bickerstet, Bryan Leith (2020), Fast-Moving Consumer Goods, Sector Report. Available at: kpmg.com/Africa

4. Yogesh Mahajan (2020), “ Impact of Coronavirus Pandemic on Fast Moving Consumer Goods (FMCG) Sector in India” Journal of Xi'an University of Architecture & Technology, Volume XII, Issue IX. Available at: <http://xajzkjdx.cn/gallery/5-sep2020.pdf>

5 Končar, J., Grubor, A., Marić, R., Vučenović, S. and Vukmirović, G., 2020. Setbacks to IoT Implementation in the Function of FMCG Supply Chain Sustainability during COVID-19 Pandemic. Sustainability, [online] 12(18), p.7391. <https://doi.org/10.3390/su12187391>.

A. Нехода

Університет імені Альфреда Нобеля, м. Дніпро

СУТНІСТЬ ТА ОСНОВНІ ВИДИ ЗЕД: ЗМІНИ І ТРАНСФОРМАЦІЇ В ІСТОРИЧНОМУ РАКУРСІ

Зовнішньоекономічна діяльність у всіх країнах спрямована на: сприяння вирівнювання темпів економічного розвитку; порівнянність витрат виробництва на національному та світовому рівнях; реалізацію переваг міжнародного поділу праці, що сприяє зростанню ефективності національних економік [1, с. 7]. Суттєвим поштовхом до розвитку вітчизняної економіки в напрямку ЗЕД є підписання Угоди про асоціацію між Україною та ЄС за рахунок вільного руху капіталів. Разом із тим стан зовнішньоекономічної діяльності в Україні залишається несприятливим для економіки, оскільки зберігається від’ємний результат за зовнішньоторговельними операціями та вхідними і вихідними грошовими потоками [2]. Так, сальдо зовнішньої торгівлі з Євросоюзом залишається від’ємним. За висновками експертів, Україна має частковий доступ до європейських ринків, а не вільну торгівлю.

У ході проведених досліджень літературних джерел було встановлено, що для України характерні чотири етапи розвитку зовнішньоекономічної діяльності:

- 1-й етап - до 1918 р. (дореволюційний період);
- 2-й етап – 1918-1986 рр. (радянський період);
- 3-й етап – 1986-1991 рр. (період часів перебудови)
- 4-й етап – 1991 р. (сучасний період).

Реформи у зовнішньоекономічній діяльності розпочалися з 1986 р., у період перебудови. Саме в цей час були зроблені перші кроки щодо розширення прав міністерств, відомств, підприємств та організацій, щодо самостійного виходу їх на зовнішній ринок за збереження монополії держави на зовнішню торгівлю, поглиблення економічної зацікавленості у зовнішньоекономічній діяльності.

Становлення ринкових відносин в Україні протягом останніх років показало необхідність кардинальної зміни економічних відносин не лише між суб'єктами всередині держави, а й у сфері зовнішньоекономічної діяльності. Насамперед це пов'язано з тим, що жодна держава не може повноцінно розвиватися без зовнішньоекономічних зв'язків. Початок принципово нових правових заходів регулювання зовнішньоекономічної діяльності було покладено на початку 90-х років минулого століття. При цьому були використані світовий та вітчизняний досвід.

На рубежі 80-90-х років минулого століття в Україні на зміну державній плановій економіці прийшла економіка багатосекторна, з широким спектром форм державної, приватної, муніципальної, акціонерної, змішаної та інших форм економіки. Крім того, як засіб розрахунку було дозволено використовувати іноземну валюту.

Поряд із юридичними особами велику зацікавленість у проведенні експортних та імпорتنих операцій виявили і фізичні особи, які займалися індивідуальною підприємницькою діяльністю без утворення юридичної особи. Угоди, що здійснюються приватними суб'єктами, та операції регулювалися нормами цивільного законодавства, а держава залишила за собою функції їх адміністративного контролю. З цього часу в рамках зовнішньоекономічної діяльності виділяються дві групи відносин: приватноправові відносини її учасників та адміністративні відносини учасників зовнішньоекономічної діяльності з державними органами.

У світі економіку важко обмежувати межами однієї держави. Сьогодні кожен суб'єкт державного управління розуміє, що міжнародна торгівля, міжнародний поділ праці несуть у собі взаємні вигоди.

Загалом ЗЕД будь-якого підприємства доцільно розглядати як прояв встановлених зовнішньоекономічних зв'язків, внаслідок формування та розвитку зовнішньоекономічних відносин.

У сучасних умовах господарювання зовнішньоекономічна діяльність є однією зі сфер економічної діяльності держави (підприємств, установ), тісно пов'язану з експортом та імпортом товарів, робіт і послуг,

іноземними кредитами та інвестиціями, здійсненням спільних проектів з діловими представниками інших держав, у тому числі галузі соціально-культурних програм.

Проте слід зазначити, що сучасні трансформаційні процеси, що відбуваються в національній економіці, зумовлюють необхідність удосконалення підходів щодо регулювання та контролю діяльності окремих суб'єктів господарювання. Одночасно існуючі системи управління, за умов постійного пошуку прийнятних методів забезпечення їхнього стабільного функціонування малоефективні. Особливо це стосується зовнішньоекономічної діяльності, складність управління якої посилюється не тільки сукупністю змінних умов для функціонування таких підприємств на внутрішньому ринку, а й необхідністю підвищення ефективності відповідної діяльності в конкурентному зовнішньому середовищі, яке також постійно і швидко змінюється.

Список використаних джерел

1. Зовнішньоекономічна діяльність: підприємство-регіон : монографія. Ю. Г. Козак, Н. В. Притула, О. А. Єрмакова та ін. Київ : Центр навчальної літератури, 2016. 240 с.
2. Шупрудько Н. В. Зовнішньоекономічна діяльність України у контексті зміцнення її економічної безпеки. Ефективна економіка. 2018. № 9.
3. Гришко Н. В., Лубенченко О. Е. Регулювання зовнішньоекономічної діяльності в Україні та незалежний аудит. Вісник Чернігівського державного технологічного університету. Серія «Економічні науки». 2013. № 2. С. 377–385.
4. Зовнішньоекономічна діяльність України в системі глобальних конкурентних відносин: агропродовольчий вимір : монографія / О. І. Павлов, В. А. Самофатова, Т. А. Кулаковська та ін. Одеса : Астропринт, 2019. 272 с.
5. Новіков О. Є., Садридінєв Ш. Т. Систематизація наукових поглядів щодо визначення сутності терміна «зовнішньоекономічна діяльність». Вісник Хмельницького національного університету. Серія «Економічні науки». 2014. № 2. Т. 2. С. 183–186.
6. Тарасюк Г. М., Горшкова Л. О. Підходи до вирішення проблем зовнішньоекономічної діяльності підприємств України. Глобальні та національні проблеми економіки. 2018. Вип. 21. С. 412–415.

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

ТРАНСНАЦІОНАЛІЗАЦІЯ СВІТОВОЇ ЕКОНОМІКИ: КРИТЕРІЇ ТА ЧИННИКИ

Транснаціональна корпорація – це підприємство, що об'єднує юридичних осіб будь-яких організаційно-правових форм і видів діяльності в двох чи більше країнах і провадить єдину політику та загальну стратегію завдяки одному або декільком центрам прийняття рішень. Головною ознакою материнської компанії є наявність у компанії контролю над активами економічних одиниць, розташованих на території інших держав. Країна, в якій розташовується штаб-квартира і центральний офіс материнської компанії, є країною базування транснаціональної корпорації, у той час як держави, де розташовуються об'єкти вкладень ТНК, виступають в якості країн-реципієнтів.

Транснаціональна компанія - це підприємство, яке походить з однієї країни та вкладає ресурси в розширення своєї діяльності на міжнародному ринку шляхом заснування дочірніх компаній, відкриття філій в інших країнах з метою отримання найвигідніших умов господарської діяльності, що, в свою чергу, призводить до максимізації прибутку компанії та підвищення економічного впливу компанії на національні економічні системи світу. Таким чином, транснаціональна компанія – це підприємство, що провадить свою діяльність за межами національної економіки шляхом заснування дочірніх компаній та здійснює контроль за їх діяльністю.

До основних критеріїв, що дозволяють віднести компанію до транснаціональних (за визначенням ООН) слід віднести:

- кількість країн, в яких діє корпорація (мінімум становить від двох до шести країн);
- певна кількість країн, в яких розміщені виробничі потужності корпорації; – певний розмір капіталізації, якого досягла корпорація;
- мінімум частки іноземних операцій у доходах чи продажах корпорації (як правило, 25%);
- володіння не менше 25% голосуючих акцій у трьох або більше країнах;
- інтернаціональний склад персоналу та вищого керівництва корпорації [1].

Транснаціоналізація – це процес посилення світової інтеграції у результаті глобальних операцій ТНК, в межах якої значна частина виробництва, споживання, експорту, імпорту і доходу країни залежить від

міжнародних центрів за межами держави. Головна особливість ТНК - поєднання централізованого керівництва з певним ступенем самостійності вхідних в неї і знаходяться в різних країнах юридичних осіб та структурних підрозділів (філій, дочірніх компаній).

Оскільки ТНК володіють величезними капіталами, вони активно діють на міжнародних фінансових ринках. Переміщення 1–2% маси грошей, що знаходяться у приватному секторі, цілком здатне змінити взаємний паритет національних валют. ТНК часто розглядають обмінні валютні операції як найвигідніше джерело своїх прибутків. Як відомо, 70-ті роки характеризувалися різким посиленням нестійкості міжнародних валютно-кредитних відносин. Із запровадженням «плавання» валют розширилися межі коливань валютних курсів провідних розвинених капіталістичних країн, різко знизилася достовірність валютних прогнозів. Тоді почастишали коливання номінальних і відсоткових ставок за міжнародними кредитами і цінними паперами.

Визначальну роль у забезпеченні світового інноваційного розвитку відіграє міжфірмова науково-технічна кооперація. З урахуванням міжнародного характеру інноваційної діяльності на сучасному етапі світогосподарського розвитку можна стверджувати, що провідна роль у здійсненні міжнародного науково-технічного співробітництва належить *транснаціональним корпораціям* як формі міжнародного створення і глобального поширення інновацій.

Провідними чинниками домінуючої ролі транснаціоналізації у забезпеченні інноваційного розвитку світової економіки є такі:

- зростання технологічних можливостей ТНК;
- можливості фінансування високої вартості досліджень і розробок, необхідних для створення інноваційного продукту;
- необхідність проникнення на зовнішні ринки для забезпечення комерційного успіху інновацій;
- об'єктивний характер технологічної конвергенції, що суттєво підвищує вимоги до бюджетування НДДКР;
- скорочення тривалості життєвого циклу інноваційних продуктів у багатьох високотехнологічних галузях;
- необхідність швидкого проникнення інноваційного продукту як технологічного стандарту на багато ринків;
- різна швидкість комерціалізації інновацій в різних країнах;
- можливість уникнення нетарифних торговельних бар'єрів тощо [1].

ТНК здійснюють комбінування внутрішніх і зовнішніх джерел залучення інвестицій з метою інноваційного зростання і отримання надприбутку і в результаті стають інноваційними суб'єктами глобальної

конкуренції. Інвестиційні потоки, що надходять з міжнародних компаній для модернізації або розвитку будь якої сфери, є одним з перших кроків експансії ТНК. З одного боку, прямі іноземні інвестиції дають поштовх до розвитку промислових галузей, а з іншого – отримані прибутки надходять до материнських компаній, виснажуючи ресурси приймаючих країн. Розвинені країни монополізують технологічні інновації та отримують своєрідну «технологічну квазіренту» (США, Німеччина, Японія), навіть при тому, що, як зазначалось вище, глобальний ринок високотехнологічної продукції зміщується в Азію – 20 % світових інвестицій в інновації припадає на Китай і Індію, в яких локально розробляється продукція масового споживання, яка потім експортується на західні ринки. [2]

Централізація валютних позицій великих корпорацій дає їм переваги у ціновій конкуренції на ринку країни їх перебування, оскільки вони у ціну товарів усе рідше включають витрати на покриття валютних ризиків і витрати, пов'язані з конвертацією іноземної валюти в місцеву. Більше того, стратегія міжнародних монополій дає філіям змогу надавати покупцям кінцевої продукції на місцевих ринках або в третіх країнах свободу вибору валюти платежу, а негативні тенденції, що виникають у процесі комерційних операцій, нівелюються за рахунок операцій центрального фінансового органу компанії на міжнародних валютно-кредитних ринках. Вплив ТНК на світову економіку носить дуалістичний характер. З одного боку, ТНК є наслідком (продуктом) міжнародних економічних відносин, що динамічно розвиваються, а з іншого – самі виступають потужним механізмом впливу на них, формуючи нові та видозмінюючи наявні [2].

За останні роки ТНК почали з'являтися в країнах, що розвиваються, оскільки ці країни виступають можливими носіями економічного зростання і ринкових відносин. Основними причинами появи ТНК є: пошук нових ринків виробництва та збуту, дешевих ресурсів та робочої сили, зниження витрат виробництва, зростання конкурентоспроможності та максимізації прибутків.

Змінюючи динаміку та структуру розвитку, транснаціональні корпорації залишаються визначальним фактором розвитку світової економіки на сучасному етапі. Вектор транснаціоналізації спрямований на збільшення вартості. За останні п'ять років відбулось зміщення міжнародного виробництва з матеріально-речових транскордонних виробничих систем у сферу нематеріальних активів, що може негативно позначитись на перспективах залучення країн, що розвиваються інвестицій у виробничий потенціал. Негативним впливом на розвиток

національних економік є застосування ТНК офшорних територій з метою оптимізування сплати податків та збільшення власних прибутків. В той же час глобальні ТНК впливають на розвиток сучасної світової економіки через втілення соціальних проєктів, забезпечення більш збалансована гендерного складу правління компаній. У подальших дослідженнях слід зосередити увагу на тенденціях транснаціоналізації сучасної світової економіки, зокрема її інноваційної складової.

Список використаних джерел

1. Моторнюк У. І. Транснаціоналізація як фактор розвитку світової економіки / У. І. Моторнюк, М. І. Теребух, Н. Р. Стасюк //Ефективна економіка.— [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/11_2018/105.pdf

2. Михайлишин Л.І. Транснаціоналізація світової економіки: інноваційний аспект. — [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <https://abstracts.donnu.edu.ua/article/view/2417>

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

Д. Прєжина
Університет імені Альфреда Нобеля, м. Дніпро

ВИДИ КОНВЕРТОВАНОСТІ ВАЛЮТИ: СУТНІСТЬ, ВИМОГИ ТА ПЕРЕВАГИ

Валюта є невід’ємною частиною внутрішніх економічних систем та відносин між країнами загалом. Існують три категорії валют за конвертованістю, це:

- вільно конвертовані,
- частково конвертовані,;
- неконвертовані.

Всі вони відрізняються обмеженнями, обміном та ін. Далі розглянемо детальніше кожен вид.

Вільно конвертована валюта — це форма конвертованості, за якої кожна особа (фізична й юридична, іноземець і громадянин даної держави) має право обмінювати будь-яку кількість своєї національної валюти на іноземну валюту такого самого статусу, розраховуватися нею за

експортно-імпортні операції, зберігати в національних банках, використовувати для створення фінансових активів різних видів і купувати цінні папери [1].

Частково конвертована валюта - це грошова одиниця країни, в якій власники валюти стикаються з юридичними обмеженнями, що дозволяють вільно конвертувати її за поточним курсом обміну в інші валюти. Валюта вважається частково конвертованою, якщо один або кілька з наступних трьох критеріїв, що стосуються зручності використання, можливості обміну та ринкової вартості, не повністю дотримуються:

1. Валюту можна використовувати для будь-яких цілей без обмежень;

2. Її можна обміняти на іншу валюту без обмежень;

3. Її можна обміняти за заданим курсом [2].

Неконвертовані валюти. Майже у всіх країнах є валюти, які на якомусь рівні хоч би частково конвертуються. Однак такі валюти, як бразильський реал, аргентинське песо та чилійське песо, які вважаються неконвертованими, оскільки конвертувати їх в інший законний платіжний засіб практично неможливо, крім обмежених сум на чорному ринку [3].

Статус "вільно конвертованої валюти" дає:

1. Зростання обсягів попиту на "вільно конвертовану валюту", як наслідок поліпшення платіжного балансу Нацбанку держави, скорочення дефіциту бюджету та приплив іноземного капіталу в країну, зростання її золотовалютних резервів.

2. Можливість укладання міжнародних договорів (щодо імпорту) з оплатою у власній валюті.

3. Стовідсоткова можливість вільно переміщати капітал з однієї держави в іншу без витрат на обмінний курс між валютами.

4. Можливість зберігати вільно конвертовану валюту на мульти рахунках в іноземних банках, у брокерів форекс і т. д. Наприклад, в будь-якій країні Євросоюзу можна легко знайти банк, готовий відкрити депозит не тільки в євро, але і в іншій вільно конвертованій валюті (доларах США, швейцарському франку, британських фунтах). Але з іншої сторони, знадобляться величезні зусилля домовитися з банком про відкриття депозиту в українській гривні, турецькій лірі, єгипетських фунтах тощо.

4. Участь "вільно конвертованих валют" у валютних котируваннях брокерів форекс.

5. Можливість прямої купівлі/продажу криптовалют за вільно конвертовані валюти [4].

Критерії частково конвертованих валют:

1. ЧКВ приймаються лише в деяких банках та обмінних пунктах сусідніх держав за явно завищеним курсом

2. Банківські картки ЧКВ найчастіше приймаються до оплати закордоном, але банк-емітент бере підвищену комісію за конвертацію.

3. Практично всі міжнародні платіжні системи використовують подвійну конвертацію для онлайн-обмінів. Наприклад, у PalPal онлайн моментально поміняють гривні на ісландську крону через початковий обмін гривні на долари, а доларів на ісландську крону.

4. Обмеження, що зустрічаються при "частково конвертованих валютах"

- підприємства-експортери при ЧКВ зобов'язуються здавати зароблену валютну "виручку" (або її частину) Центральному Банку своєї країни з примусовим обміном її на національну валюту (в Україні цю норму Закону скасовано лише 20.06.2019 р., але продовжує діяти в Республіці Білорусь, Туркменістані, Таджикистані, Узбекистані та інших країнах);

- регулювання лімітів платежів закордон;

- ліміти на обсяги валютних операцій для приватних та юридичних осіб тощо [4].

До неконвертованих валют входять гроші, які неможливо обміняти в інших зарубіжних країнах. Нині основними неконвертованими валютами є кошти держав, як Куба і Північна Корея. Ці валюти неможливо придбати на міжнародному фінансовому ринку, оскільки поза держав-емітентів їх обіг заборонено [3].

Також різницю між цими видами валют можна побачити на реальних цифрах. Для прикладу у таблиці 1 наведено дані щодо ВВП, інфляції та експорту країн, які представляють різні види конвертованості валют [5].

Таблиця 1

Порівняння ВВП, інфляції та експорту країн за 2021 р. [5]

	Валюта	Конвертованість	ВВП, млрд. дол	Інфляція, %	Експорт, млрд. дол
Німеччина	Євро	Вільно конвертована	4 843,39	2,881	1 375,5
Україна	Гривня	Частково конвертована	584,39	9,516	68,24
Куба	Кубінськ е песо	Неконвертована	93,9	77,3	1,703

За даними таблиці ми можемо побачити, що країни з вільно конвертованими валютами мають найкращі показники, в той час як країни з неконвертованою валютою мають проблеми з усіма показниками. Також вплив криз на такі валюти як євро, долар та інші мають є набагато меншим, між неконвертовані. Тож чим більш валюта конвертована, тип більш стабільним залишається її економічний стан.

Список використаних джерел

1. Конвертована валюта та форми конвертованості [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <https://library.if.ua/book/41/2837.html> - вільний. Мова укр.

2. Частково конвертована валюта [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <https://news.finance.ua/ua/news/-/298562/chastkovo-konvertovana-valyuta> - вільний. Мова укр.

3. Неконвертована валюта [Електронний ресурс]. — Режим доступу: https://ua.nesrakonk.ru/inconvertible_currency/ - вільний. Мова укр.

4. Свободно и частично конвертируемые валюты [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <https://www.masterforex-v.org/> - вільний. Мова рос.

5. Економічні показники країн за 2021 рік [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <https://uk.wikipedia.org/wiki> - вільний. Мова укр.

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

К. Радиш

Університет імені Альфреда Нобеля, м. Дніпро

ЦІНИ СВІТОВОГО РИНКУ: ФАКТОРИ ЦІНОУТВОРЕННЯ ТА РІЛЬ ТРАНСФЕРТНИХ ЦІН

Ціни світового ринку - ціни, за якими здійснюються великі експортно-імпорتنі операції, що носять регулярний характер і передбачають платежі у вільно конвертованій валюті.

Такими цінами часто виступають експортні ціни великих компаній - виробників і експортерів відповідних видів продукції, а також ціни на ринках окремих країн - основних виробників товарів.

Світовий ринок – це складна система із великою кількістю різних галузевих ринків товарів і послуг. По цій причині на рівень світових цін, динаміку і порядок ціноутворення дуже впливають фактори

економічного, а також політичного характеру. Світові ціни – це ціни, по яких продаються товари на світових ринках. Вони виступають, звичайно, як ціни угод між продавцями і покупцями окремих видів товарів або ціни бірж (основних світових торгових центрів). Наразі на сучасному світовому ринку, часто буває велика різниця цін на одні і ті ж групи товарів. На це впливає декілька факторів економічно-політичного характеру, митного та податкового бар'єрів, різною політикою ціноутворення великих монополій. Торгівля в вільних економічних зонах, відрізняється особливими умовами. Всі ці чинники призводять до того, що ціна на один і той же товар у певному регіоні, значно відрізняється від світових цін.

Розрізняють такі види світових цін:

- ціни по торговельних угодах з оплатою у вільноконвертованій валюті;
- ціни по торговельних угодах з оплатою в неконвертованій валюті;
- ціни не по торгових операціях;
- ціни по клірингових операціях;
- ціни трансфертні (внутрифірмові).

Світові ціни формуються за урахуванням двох основних принципів:

1. Світова ціна повинна бути доступна, для будь якого продавця чи покупця;

2. Вона має бути показовою для світового товарного співтовариства.

Різновиди світових цін: розрахункові ціни, ціни фактичних угод, довідкові, контрактні, біржові, преїскурантні, аукціонні, ціни торгів.

Укладаючи міжнародні торговельні угоди слід враховувати декілька чинників - в залежності від виду товару, його дефіцитності і строків поставок.

На нашу думку, основою для укладання міжнародних торговельних угод, повинна бути зовнішньоторговельна ціна – це ціна на експортно-імпорتنі товари яка укладається між продавцем і покупцем товару(часто це є комерційною таємницею). Ціна контрактну може встановлюватись у різній валюті – продавця, покупця або навіть у валюті третьої країни.

Також, повинні враховуватись різні фактори ціноутворення. Наприклад: використовується рухома ціна контракту, коли ціна фіксується в момент укладання контракту, але може переглядатися на далі, якщо ринкова ціна на цей товар зміниться на момент поставки. Найвигіднішою для покупця, мабуть, є плавна ціна - найбільш конкурентна пропозиція від кількох виробників (тобто, наявність кількох продавців і одного покупця), який з цих пропозицій вибирає найвигіднішу.

Трансферна ціна – це вартість товарів і послуг, між пов'язаними компаніями, членами однієї групи, а також підприємств організаційно-правової форми, з «особливим» податковим статусом (компаніями неплательниками податку на прибуток або суб'єктами низько податкових юрисдикцій).

Трансферне ціноутворення – це встановлення відповідності даного товару або послуги, вартості ринкових умов. У кожній країні, трансферне ціноутворення регулюється національним законодавством і має свої правила і вимоги – це система за допомогою якої, встановлюють справедливу вартість товарів і послуг.

Трансфертна ціна – це вартість на товари і послуги, вироблені всередині транснаціональних корпорацій, залежними компаніями, а також підрозділами одного підприємства.

В якості орієнтира, використовувати не можна по тій причині, що це є прерогатива ТНК, які на законних підставах дозволяє своїм дочірнім компаніям уникати сплати податків на прибуток, коли продажі в одній країні конвертуються в іншій. Ще однією проблемою є існування в різних країнах різних податкових структур.

Трансферне ціноутворення вигідне для великих компаній з міжнародною світовою діяльністю, за рахунок перерозподілу активів серед інших дочірніх компаній.

В умовах динамічного ринкового середовища, застосування трансферного ціноутворення надає ряд переваг ТНК, за рахунок зменшення митних витрат при переміщенні товарів і послуг у країни високого тарифу з мінімальними трансферними цінами, зниження податку на прибуток у країнах з високим рівнем податку шляхом переоцінки товару, з можливістю перерозподілу прибутку між дочірніми компаніями. Недоліками трансферного ціноутворення є: додаткові витрати, пов'язанні з часом і робочими ресурсами, необхідні для використання трансферного ціноутворення, помилки в розрахунках при переміщенні товарів чи послуг, проблематичність правильної оцінки цінової політики та нематеріальних активів.

Основними ризиками такого підходу є нераціональна поведінка керівників організаційних підрозділів, контроль та боротьба з трансферним утворенням зі сторони держави, розбіжності між керівництвом організаційних питаннях стосовно коштів та активів, можливі штрафи за порушення податкового законодавства.

Величезну роль в умовах діяльності на території нашої країни є недосконалість вітчизняного законодавства по питаннях трансферного ціноутворення і принципах незалежності угод.

Поняття ціни світового ринку не є універсальним орієнтиром для укладання міжнародних угод. Більш доцільно приймати до уваги фактори економічно-політичного характеру, митного і податкового законодавства в кожній країні та різну політику ціноутворення великих монополій. Трансферні ціни в даному контексті слугуватимуть індикатором ціни на товари і послуги у кожному конкретному контракті, хоча такі ціни можуть бути вище або нижче справедливої ціни на товар(маніпуляція доходами і витратами в дочірніх компаніях всередині ТНК. А тому, на трансферні ціни важко орієнтуватися.

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

К. Руденко
Університет імені Альфреда Нобеля, м. Дніпро

СУЧАСНІ МАСШТАБИ ТА ПРИЧИНИ ПОСИЛЕННЯ ПРОЦЕСІВ МІЖНАРОДНОЇ ТРУДОВОЇ МІГРАЦІЇ

Міграція є потужним двигуном та важливим наслідком економічних, політичних та соціальних змін. З огляду на її значний вплив на спільноти необхідно повноцінно вимірювати і розуміти міграцію. Вона впливає на динаміку чисельності населення, змінює його демографічні характеристики, національний та релігійний склад. Наслідки міграції розглядаються у контексті безпеки – політичної, соціальної чи економічної. Дедалі частіше обговорюється вплив міграції на здоров'я населення. Економічні наслідки міграції є великими: мігранти є активними учасниками ринків праці; у багатьох державах грошові перекази мігрантів – це найважливіший чинник зростання доходів населення та розвитку цих держав. Важко будувати прогнози населення без надійних даних про міграцію, особливо, якщо вона є значною.

Незважаючи на пов'язані з пандемією обмеження на пересування, кількість людей, змушених покинути свої будинки через війни, конфлікти та репресії, у 2021 році зросла до рекордно високого рівня. За даними Управління ООН у справах біженців (УВКБ), за період із січня по листопад 2021 року залишити свої будинки було вимушено понад 84 мільйони людей. Цей показник вищий за рівні 2020 і 2019 років, які свого часу теж були рекордними [1].

Також у наш час поширена світова практика, яка найчастіше обумовлена економічними проблемами конкретної людини або ж країни загалом - трудова міграція.

Інша сторона питання – нестача робочих рук в одних країнах при їх надлишку в інших. Тим не менш, більшість досі вважають трудову міграцію економічною проблемою, а не успішним вирішенням.

Число іноземних робітників-мігрантів зросло у світі до 169 мільйонів, що на три відсотки більше, ніж у 2017 році. Такі дані містяться у доповіді, оприлюдненій Міжнародною організацією праці (МОП). За оцінками авторів документа, у 2019 році іноземні трудящі-мігранти становили майже п'ять відсотків світової робочої сили [2].

Однією з головних причин міграції людей є розбіжності у доходах між країнами походження та країнами призначення. Більш багаті країни приваблюють більше іммігрантів, особливо з молодших населенням. Країни з нижчим доходом душу населення відрізняються вищими рівнями еміграції, але якщо вони занадто бідні. Міграція між країнами з ринком і країнами, що розвиваються, в основному пояснюється війнами, що підтверджує значущість географічної близькості для потоків біженців. Нарешті, важливо для аналізу майбутнього міграційного тиску, чисельність населення країн походження є одним із ключових факторів міграційних потоків.

Причини міжнародної трудової міграції мають переважно економічний характер. До них відносяться такі:

- відмінності у рівні економічного розвитку країн;
- наявність національних відмінностей у розмірі заробітної плати;
- існування органічного безробіття в країнах, що розвиваються (останнім часом це явище поширене і в постсоціалістичних країнах);
- міжнародний рух капіталу та функціонування міжнародних корпорацій.

За 2021 рік трудові мігранти перевели в Україну рекордні 15 млрд. доларів – найбільше за весь час. Про це йдеться у даних Національного банку. Таким чином, перекази за рік зросли на 3 млрд. доларів, або на 25,4%.

За підсумками трьох кварталів 2021 року стали відомі країни, з яких прямують кошти в Україну. Найбільше, 4,3 млрд. доларів, надійшло з Польщі. У першу трійку увійшли США (1,1 млрд дол.) та Британія (0,8 млрд дол.) [3].

Ситуація на внутрішньому ринку персоналу та заробітної плати особливо залежить від рівня трудової міграції з України. При великому обсязі відтоку кадрів за кордон роботодавці відчувають значний брак працівників певних професій, найчастіше робітників, і змушені піднімати їм зарплати іноді навіть вищі за ринковий рівень.

Коронакриза значною мірою змінив ситуацію – кордону були закриті, потенційні трудові мігранти змушені були працювати дома. Наразі ситуація знову змінилася – у зв'язку зі зростаючим рівнем вакцинації кордони дедалі більше відриваються, а отже, збільшуються можливості для українців щодо виїзду на роботу за кордон. Наприклад, за перше півріччя 2021 року видано понад 400 тис. робочих віз, а за весь 2020 рік – лише 500 тис.

Для некваліфікованої роботи кількість країн, які готові працевлаштувати українців офіційно, невелика. Це наші сусіди у країнах – Польща, Словаччина, Чехія, Угорщина, країни Балтії. А ще багато країн на схід від України, проте вони не пропонують конкурентних зарплат. У розвинені країни світу трудова міграція для некваліфікованих працівників можлива лише як нелегали.

Найбільшим донором міжнародної міграції є Індія: 15.9 млн людей, що народилися в Індії, зараз мешкають в інших країнах. Друге місце з еміграції займає Мексика (12.5 млн), третє - Росія (10.4 млн). Наочніше ці дані можна побачити на рисунку 1.

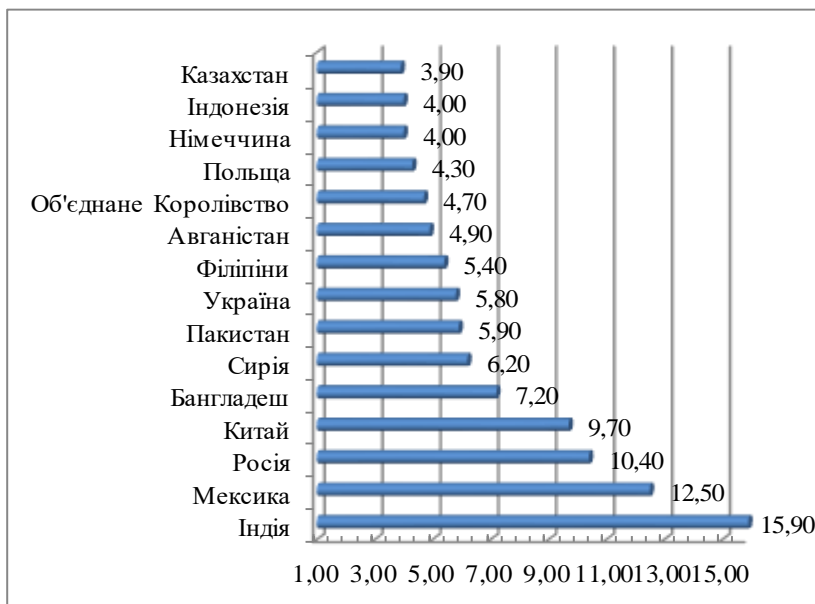


Рис. 1. Топ-15 країн, які постачають найбільшу кількість емігрантів, які переїжджають до інших країн, млн. людей, 2020 р. [G. Pison, Population&Societies n. 563]

Цікавим чином складається ситуація з припливом та відтоком населення України. Так, наприклад, Україна посідає 13-тє місце у світі за кількістю іммігрантів (тобто людей, які постійно проживають в Україні, але народилися за кордоном). Це 4,9 млн осіб, або 11% її населення, за даними ООН за 2020 рік.

Водночас, Україна посідає 8-е місце у світі за кількістю емігрантів, тобто людей, які народилися в Україні, але покинули країну і зараз проживають за кордоном. Це 5,8 млн осіб, або 13.1% населення України (за даними ООН за 2020 рік) [4].

Аналізуючи ці данні, можна зазначити, що трудова міграція є актуальним питанням у наш час. Багато людей покидають Україну у пошуках кращого життя. Це погано впливає на економіку країни та загалом породжує нестачу спеціалістів. Україна дуже багата на розумних та над розвинутих людей, які мають ідеї, але нестача коштів спонукає їх продавати стартапи закордон. Тож нашому уряду треба створити правильну та комфортну екосистему для людей. Наприклад, підвищувати зарплати для найму та зменшувати податки для приватних підприємств. Якщо справді звернути увагу на цю проблему та почати її вирішувати, то наша країна вийде на новий рівень. Наші технології та професіонали у різних сферах стануть дуже затребуваними.

Список використаних джерел

1. ООН. Итоги 2021 года: число мигрантов и беженцев в мире побило рекорд [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://news.un.org/ru/story/2021/12/1416332> - вільний. Мова рос.

2. ООН. Міжнародна організація праці (МОП) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://news.un.org/ru/story/2021/12/1416332> - вільний. Мова укр.

3. Економічна правда. Трудові мігранти торік переказали в Україну рекордну суму [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.epravda.com.ua/news/2022/02/7/682160/> - вільний. Мова укр.

4. Українська правда. Україна посідає 8-е місце у світі за кількістю емігрантів [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.pravda.com.ua/news/2021/12/18/7317883/> - вільний. Мова укр.

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

ОСНОВНІ ХАРАКТЕРИСТИКИ ВИДІВ ТНК

Транснаціональні корпорації – це підприємства, які займаються інтернаціональним виробництвом товарів та послуг, зарубіжними інвестиціями або управлінням доходами та активами в багатьох країнах одразу. ТНК створюють заводи в країнах, що прогресують та розвиваються через те, що там дешевше земля і робоча сила. Транснаціональна корпорація керує суттєвими об'єктами, веде бізнес у кількох країнах і не вважає жодну певну країну своєю корпоративною домівкою. Однією із суттєвих переваг транснаціональних компаній є те, що вони здатні підтримувати великий ступінь реагування на локальні ринки, де вони утримують свої потужності. Транснаціональні корпорації є одним із найважливіших суб'єктів міжнародної економіки. Вони безпосередньо впливають на нові тенденції міжнародного бізнесу, глобальну конкурентоспроможність на міжнародних ринках, а також економіки держав, націй.

ТНК поділяються на три типи, ітернаціолнальні, багатонаціональні та глобальні. Інтернаціональні – це національні монополії із іноземними активами. Їхня виробнича та торгово-збутова активність виходить за межі однієї держави. Правовий режим таких компаній передбачає ділову активність, яка здійснюється в різних країнах у вигляді появи в них зарубіжних філій у вигляді структурних підрозділів, які не мають ніякої юридичної самостійності та дочірніх компаній. Для інтернаціонального типу ТНК характерно прийняття головних рішень переважно в головній компанії, перевага надається співвітчизникам в зарубіжних філіалах.

Багатонаціональні корпорації – корпорації, які об'єднують юридично незалежні національні компанії кількох держав, в основному на виробничій та науково-технічній основі, пов'язуючи їх технологічно та фінансово-економічно. При цьому стратегія виходу товару у багатонаціональних корпорація базується саме на особливостях кріїн, у яких вони знаходяться. Багатонаціональні компанії широко поширені у таких галузях, де конкуренція залежить в основному від особливостей національного ринку, і там, досягнуті на одному з ринків переваги не завжди можуть бути повністю перенесені на ринки інших країн, оскільки вони є саме культурними, політичними та економічними особливостями цих країн.

Глобальні корпорації – це насамперед великі корпорації. Дані корпорації базуються на усіх галузях світової економіки. Вони мають материнську компанію та багато філій у багатьох країнах світу. У цих філіях материнській фірмі має належати 10 і більше відсотків акцій чи паїв. Одними із головних прикладів глобальних корпорації є Pepsi-co, McDonald's, Procter & Gamble. Глобальні корпорації також тісно пов'язані з хімічною, автомобільною, електротехнічною та електронною, нафтової промисловістю. У глобальних корпораціях, навідміну від багатонаціональних, материнська компанія позиціонує себе не як головну, а як лише частину ТНК. Усі ці види ТНК можна порівняти за такими характеристиками (табл. 1).

Отже різниця між різними видами ТНК велика, і в основному вона залежить від рівня відкритості відносин на міжнародному рівні, розповсюдження філій зарубіжком, и залежність від світового ринку.

Рейтинг найпотужніших ТНК у світі побудовано за показником ринкової капіталізації. Розраховується за допомогою множення кількості випущених компанією акцій на вартість однієї такої акції (табл. 2).

Таблиця 1

Аналіз видів ТНК

Види ТНК	Інтернаціональні	Багатонаціональні	Глобальні
Наймання кадрів	На провідні посади у зарубіжних країнах наймаються робітники країни, де знаходиться материнська компанія	Провідні посади у зарубіжних країнах займають співробітники тієї країни, де знаходиться філіал	Провідні посади займають найкращі співробітники, незалежно від національності
Основні задачі	Головною задачою є розвиток саме материнської компанії, філіали є лише інструментами розповсюдження товарів та розвитку	Основною задачою є об'єднання с іншими країнами для розвитку науково-дослідних та дослідно-конструкторських робіт.	Основною задачою є розвиток товару компанії у різних країнах, та можливість повноцінно регулювати процес виробництва.
Поява на зарубіжних ринках	Зарубіжний ринок використовується лише як спосіб розповсюдження товару	Робота на зарубіжному ринку є більш важливою, ніж робота у місті, де знаходиться материнська компанія	Праця на ринку в усьому світі

Аналізуючи дані, які представлені вище, можна дійти невтїшного висновку, що у зміну місця у рейтингу ТНК є зміна своєї діяльності у умовах глобалізації. У першу чергу з позиції тенденції, що склалася, в зміні виробничої спрямованості ТНК, а також географічного зміщення в їх розташуванні з метою освоєння нових регіонів.

У світі ТНК є самостійним економічним «організмом» зі своїми внутрішніми ресурсами і стратегічними цілями. Протягом останніх кількох років у розпорядженні 100 найбільших ТНК перебуває близько 10% сукупних зарубіжних активів дочірніх структур, понад 12% усіх зайнятих від загальної чисельності, їх частку припадає до 16% сукупного обсягу продажів. Їх роль розвитку ринків тієї чи іншої продукції постійно зростає, що дає можливість впливати на динаміку міжнародного виробництва та структуру світової торгівлі. Іншим важливим аспектом діяльності сучасних ТНК є швидкий розвиток сфери послуг та телекомунікаційних технологій [2].

Таблиця 2

Рейтинг ТНК за ринковою капіталізацією [1]

Компанія	Вартість активу	Місце у рейтингу 2020р	Динаміка змін	Зміна позиції у рейтингу 2021р	Країна
Apple	2,96 трлн	1	≈	1	США
Microsoft	2,57 трлн	3	↑	2	США
Alphabet	1,96 трлн	5	↑	3	США
Saudi Aramco	1,88 трлн	2	↓	4	Саудівська Аравія
Amazon	1,72 трлн	3	↓	5	США
Tesla	1,10 трлн	8	↑	6	США
Meta Platforms	936 млрд	6	↓	7	США
Nvidia	774 млрд	23	↑	8	США
Berkshire Hath	664 млрд	10	↑	9	США
TSMC	567 млрд	12	↑	10	Тайвань

Тенденції ХХІ століття змушують компанії проводити агресивну політику щодо збільшення своїх активів за рахунок поглинання та приєднань до інших компаній з метою розширення своїх інвестиційних

можливостей, виходу на внутрішні ринки, отримання нових технологій та розвитку свого виробничого потенціалу.

Список використаних джерел

1. Brand Finance названо найдорожчі бренди світу –[Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://businessua.com/finance/67408brand-finance-nazvano-naidorozhchi-brendi-svitu.html> , вільний. – Назва з екрану,укр.

2. Apple повернула звання найдорожчого бренду - Brand Finance– [Електронний ресурс].- Режим доступу: <https://news.finance.ua/ua/news/-/486233/apple-povernula-zvannya-naidorozhchogo-brendu-brand-finance>, вільний. – Назва з екрану,укр.

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

А. Сидорчук

Український державний університет науки і технологій, м. Дніпро

ДОЦІЛЬНІСТЬ ЗАСТОСУВАННЯ ВАРТІСНО-ОРІЄНТОВАНОГО УПРАВЛІННЯ НА ЗАЛІЗНИЦЯХ УКРАЇНИ

Управління, засноване на вартості підприємства (Value Based Management, VBM), означає, що всі дії компанії, аналітичні методи та прийоми менеджменту спрямовані на досягнення однієї загальної мети – максимізації її вартості. Вартісно-орієнтоване управління науковці зазвичай протиставляють традиційним стратегіям збільшення показників прибутку. На перший погляд, підприємства з більш високим показником прибутку оцінюються ринком вище менш прибуткових. Але численні чинники, які ведуть збільшення короткострокових показників прибутку, можуть негативно позначатися на можливості отримання доходів підприємством у довгостроковій перспективі. Наприклад, скорочення витрат на рекламу або на науково-дослідні розробки, нерациональне збільшення позареалізаційних доходів, відмова від реінвестицій та інші подібні дії створюють поточний прибуток, але врешті-решт руйнують вартість самого суб'єкта господарювання [1].

Зауважимо, що сам показник вартості недоцільно застосовувати для оперативного управління бізнесом, тому що він не завжди відображає виключно фактичний результат роботи менеджерів різних рівнів, адже на вартість компанії впливають також зовнішні фактори (наприклад, прогноз

розвитку ринку чи поведінка інвесторів). У зв'язку з цим для управління вартістю використовують показники на основі економічного прибутку, які, з одного боку, найбільше корелюють з ринковою оцінкою вартості, а з іншого боку, можуть бути використані в оперативному управлінні компанією. Найбільш поширеним показником в цьому контексті є економічна додана вартість (EVA – Economic Value Added). Потрібно підкреслити, що стратегія максимізації вартості сприяє успішному розвитку організації, а отже, є метою всіх стейкхолдерів, як у короткостроковому, так і довгостроковому періоді [2].

Наші дослідження в цьому напрямі спрямовані, головним чином, на максимізацію вартості Укрзалізниці. Тому положення вартісно-орієнтованого управління ми проектуватимемо саме на роботу залізниць. Так, інвестори, вкладаючи у розвиток залізниць фінансові ресурси, вимагають збереження свого капіталу, його відшкодування та виплати належного відсотка (дивіденду). Відповідно мета підприємства у цьому випадку – отримання доходу, який дозволив би виплатити дивіденди, а також відсотки, гарантувати збереження та повернення капіталу. Персонал віддає у розпорядження структурних підрозділів залізниць свою робочу силу, навички, знання. Тут метою підприємства є виплата заробітної плати та премії з прибутку, а також гарантії робочих місць та визнання індивідуальних результатів праці працівників, недопущення плинності кадрів, формування системи менторства [3].

Споживачі (клієнти) продукції та послуг роблять можливим для залізниці збут його продукції та отримання виручки від реалізації. Тому цілями залізниць мають бути відповідно надання перевезень вантажів та пасажирів і супутніх послуг, що задовольняють за якістю та цінами диференційований попит різних груп покупців головного товару залізниць – перевезень.

Таким чином, підсумуємо, що стратегічна ефективність Укрзалізниці повинна складатися з наступних складових:

- ефективності операційної діяльності, що відображає результати основної діяльності компанії щодо збільшення обсягів вантажних та пасажирських перевезень, зниження витрат або підвищення продуктивності. Передбачається, що поліпшення даних показників можна досягти без істотних додаткових інвестицій;

- ефективності інвестиційної діяльності, яка відображає ефективність інвестиційних проектів, що здійснюються компанією.;

- ефективності фінансової складової діяльності, яка відбиває ефективність роботи із залученню різних джерел фінансування підприємства, розміщенню вільних коштів на фондовий ринок і

управлінню оборотним капіталом. В цьому контексті рекомендуємо активно застосовувати концесійні угоди та залучати кошти вітчизняних та іноземних інвесторів на розвиток залізниць.

Список використаних джерел

1. Вартісно-орієнтоване управління фінансами підприємств: Навчальний посібник / Л. А. Костирко, О. О. Терещенко, Р. О. Костирко, О. О. Серета. Северодонецьк: вид-во СНУ ім. В. Даля, 2019. 466 с.

2. Кульбач Ю. О. Механізм управління вартістю підприємства. Інвестиції: практика та досвід. 2017. № 23. С. 82-86.

3. Марценюк Л. В., Кокітко О. В., Скубченко Д. О. Економічна безпека на залізничному транспорті як ефективна складова стабільного розвитку залізничних перевезень. Наук. вісн. Дніпропетр. держ. ун-ту внутр. справ. 2021. № 1. С. 307-315.

Науковий керівник: Л.В. Марценюк, доктор економічних наук, доцент

М. Сімонова

Університет імені Альфреда Нобеля, м. Дніпро

ТРАСПОРТНИЙ СЕКТОР ЕКОНОМІКИ У НІДЕРЛАНДАХ

Нідерланди являють собою ділову столицю світу, що є великим фінансовим, торговельним, транспортним та індустріальним європейським центром. Зміни, внесені у законодавство країни у 2012 році, значно спростили процедуру реєстрації та робочий процес для національних та іноземних підприємців на території країни. Саме тому іноземні підприємці, незалежно від виду своєї діяльності, прагнуть відкрити філіал своєї компанії або створити бізнес «з нуля» саме у Нідерландах.

Нині за вкладом у ВВП галузева структура нідерландської економіки має такий вигляд: сфера послуг – 70,2%, промисловість – 28,0%, сільське господарство – 1,8% [1, с.73].

Вагоме значення у економіці країни має транспорт. У ньому виробляється 5,6% ВВП країни та працює 5,2% зайнятих. Нідерланди – велика європейська транспортна держава: 783 морські судна країни загальною водотоннажністю 4965 тис. т перевезли в 2021 р. 425 млн т вантажів. Найбільша частина вантажів, що ввозяться, – нафта (100 млн т)

і нафтопродукти (30 млн т). 85% морських вантажоперевезень посідає Роттердам, найбільший порт Європи, 10% – Амстердам і 5% – Еймейден.

Найбільш розвиненими галузями промисловості є машинобудування, чорна металургія, хімічна, нафтопереробна, харчова, текстильна та електронна промисловість. Серед основних товарів, що експортує країна також присутні транспортні засоби, нафтопродукти, електронне обладнання, фармацевтична продукція, медичне та технічне обладнання, залізо та сталь, продукція рослинництва та органічна хімія. Транспортний сектор Нідерландів належить до сформованих урядом топ-9 пріоритетних секторів країни, де Нідерланди займають провідні світові позиції, інші вісім включають у себе: сільське господарство, хімічний сектор, «креативна індустрія», енергетичний сектор, садівництво, сектор високих технологій, наука та охорона здоров'я, водний сектор [2, с.121]. Країна Нідерланди має одну з найрозвиненіших в Європі транспортно-логістичну інфраструктуру, що включає у себе сучасний морський і річковий транспорт, авіацію, залізничний транспорт, а також високоякісну автодорожню мережу. Завдяки наявності морських портів, аеропортної інфраструктури та вигідному географічному положенню, Нідерланди відіграють роль розподільчого центру основних вантажопотоків країн ЄС.

У 2019 р. спостерігалася тенденція до визнання Нідерландів європейським дистриб'юторським центром. Більше 55% відомих азіатських та американських дилерських компаній, що діють на ринках Європи, прагнуть відкривати свої офіси на території Нідерландів. Головними транспортними вузлами країни є найбільший у Європі морський порт Роттердама, а також один з найважливіших європейських вантажних та пасажирських центрів – аеропорт Схіпхол. Успіх цих обох логістичних центрів заснований на розгалуженій мережі автошляхів, світовому рівні надання послуг, внутрішніх водних шляхів та трубопроводів, залізничних колій. Внутрішнє транспортування вантажів територією Нідерландів становить 54% від усього обсягу переміщень вантажів у країнах Європи. У 2021 р. у транспортно-логістичній сфері було задіяно близько 800 тисяч людей. Транспортна галузь забезпечує понад 50 мільярдів євро доданої вартості щорічно.

Країна має дуже розвинену мережу доріг – 120 тис.км, з них 2100 км - швидкісні автомагістралі, 2300 км – шосейні дороги [3, с.52].. Вантажі перевозять 1,1 млн. вантажівок; комбіновані перевезення – 18%. Також великий внесок у економіку країни робить бізнес з оренди авто для місцевих жителів або туристів. Нідерланди мають велику кількість історичних та культурних пам'яток, відвідати які зручніше на авто. А щоб не долати на машині довгий шлях, її можна взяти напрокат одразу після прильоту до

країни. Всередині аеропортів у самому терміналі знаходяться офіси компаній: Avis, Budget, Hertz, Europcar, Sixt, National Car Rental – найпопулярніші сервіси з оренди авто у Нідерландах. Також машину можна орендувати в однієї з компаній, офіси яких розкидані містом. Найчастіше з аеропорту до офісу орендодавця організовано безкоштовний проїзд. Перевагою таких компаній є вартість оренди, вона на декілька відсотків нижче, ніж у аеропорту. Умови оренди у Нідерландах майже не відрізняються від інших європейських країн. Підписати договір може лише особа, що досягла 21 року та має права міжнародного зразку. Також необхідно мати з собою платіжну картку, а у разі попереднього бронювання - ваучер про сплату. На вартість оренди машини має вплив марка, клас, кількість місць в автомобілі та інші об'єктивні причини.

Враховуючи усі фактори, що мають вплив на транспортний бізнес у Нідерландах, можна зробити висновок, що завдяки комфортним умовам для підприємців та не менш комфортним умовам оренди для клієнтів, а також необхідності транспорту та перевезення у Нідерландах, транспортний бізнес робить значний внесок у розвиток економіки та збільшення ВВП країни. Усі ці фактори допомогли Нідерландам взяти на себе роль «Європейських воріт» та забезпечити високу частку водного і сухопутного транспортного потоку. Згідно з даними World Economic Forum, країна має розвинену морську, повітряну, дорожню та залізничну транспортну інфраструктуру і займає за цим показником 1,4,5, і 9 місце у світі відповідно.

Список використаних джерел

1. Гупала О.Г. Міжнародна економіка: Навчальний посібник / О.Г. Гупала. – Хай-Тек Прес, 2007. – 368с.
2. Геращенко О. Економіка XXI. – Харків: Фоліо. – 2016. – 209 с.
3. The influence of TNCs on the economies of developing countries. International business. – NY. : Dryden Press, 2005. – 313 с.

Науковий керівник: Р.М. Ключник, кандидат політичних наук, доцент

Д. Солон
Університет імені Альфреда Нобеля, м. Дніпро

ЕКСПОРТНА ТА ІМПОРТНА ДІЯЛЬНІСТЬ ШВЕЦІЇ

Швеція – це країна, яка розташована на Скандинавському півострові на півночі Європи. Давня назва - Світіюд. Стокгольм є постійною столицею з 1523 р. Швеція - шістнадцята найбагатша країна світу за

рівнем ВВП на душу населення, що забезпечує високий рівень життя населення. Це країна з експортно-орієнтованою змішаною економікою. Лісоматеріали, гідроенергетика та залізна руда становлять ресурсну базу економіки з великим акцентом на зовнішню торгівлю.

У 2020 р. шведський експорт скоротився на 8,5% (товари - 6,3%, послуги -13,5%), а імпорт - на -9,3% (товари -8,6%, послуги -10,9%) порівняні з 2019 р., досягнувши аналогічного рівня у 2018 р. Протягом січня - грудня 2020 р. вартість шведського експорту (товарів і послуг) склала 2 203 мільярдів шведських крон (225 мільярдів швейцарських франків), а імпорту - 1 997 мільярдів шведських крон (204 мільярди швейцарських франків) (рис.1). Це призвело до чистого профіциту торгового балансу в розмірі 206 мільярдів шведських крон (21 мільярд швейцарських франків), що становить близько 4% ВВП. Не дивлячись на вихід Великої Британія з Євросоюзу, вона залишається одним з найважливіших торгових партнерів Швеції як по товарах, так і по послугах. Невелике зниження вартості торгівлі може бути (принаймні частково) бути результатом пандемії [1].

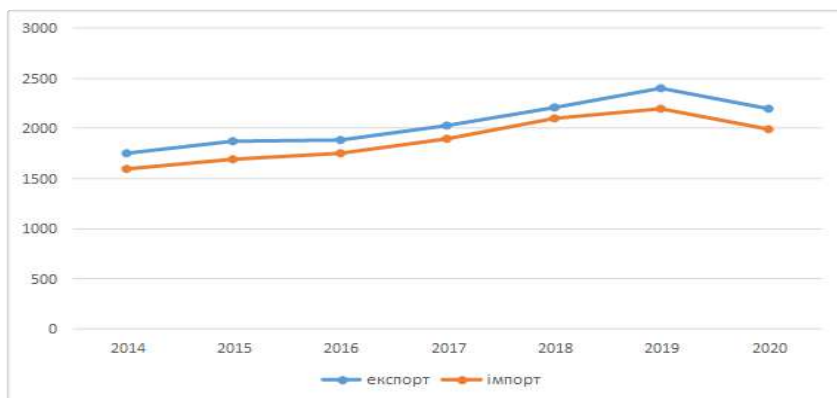


Рис. 1. Динаміка шведської торгівлі товарами та послугами у 2014–2020 рр.

Загальний обсяг шведського експорту товарів у 2020 р. склав 1 428 мільярдів шведських крон (146 мільярдів Швейцарських франків). ЄС залишався найважливішим торговим партнером Швеції протягом 2020 р., і на його частку припадало 57% всього шведського експорту, що відповідає 818 мільярдам шведських крон (83 мільярди швейцарських

франків). Продукція машинобудування домінує у шведському експорті на загальну суму 637 мільярдів шведських крон (65 мільярдів швейцарських франків).

Загальний обсяг шведського імпорту в 2020 р. скоротився до 1 374 мільярдів шведських крон (140 мільярдів швейцарських франків). 72% або 990 мільярдів шведських крон (101 мільярд швейцарських франків). Тут також домінує продукція машинобудування, на яку припадає майже 45% від загальної вартості імпорту [1].

Географічна структура торгівлі залишається стабільною. Основні торгові партнери:

- Експорт товарів: Норвегія (10,7%), Німеччина (10,6%), США (8,5%), Данія (7,6%) і Фінляндія (7,0%).
- Імпорт товарів: Німеччина (18,2%), Нідерланди (9,8%), Норвегія (9,6%), Данія (6,8%) і Китай (5,2%).

Як висновок, можемо сказати, що Швеція належить до країн, для яких зовнішня торгівля має надзвичайно важливе значення та на зовнішній ринок йде близько 2/5 промислової продукції країни. А її важливішими партнерами торгівлі є ЄС.

Список використаних джерел

1.Sweden: Economic Report 2020/21. [Електронний ресурс].- Режим доступу: <https://www.s-ge.com/sites/default/files/publication/free/economic-report-sweden-eda-2021-05.pdf> - вільний. Мова англ.

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

О. Сомсіков
Університет імені Альфреда Нобеля, м. Дніпро

ОСНОВНІ ЕКОНОМІЧНІ ІНТЕГРАЦІЙНІ ОБ'ЄДНАННЯ: ЦІЛІ, СТАНОВЛЕННЯ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ФУНКЦІОНУВАННЯ

Інтеграційні об'єднання спрямовані на розвиток інтеграційних процесів, це процес, під час якого відбувається об'єднання господарських та політичних галузей. Інтеграція відбувається з урахуванням розвитку довірчих і стійких відносин, лише на рівні поділу праці між національними господарствами та їх взаємодія. На міждержавному рівні, про який ми говоритимемо, інтеграція відбувається за рахунок формування різних економічних об'єднань держав, а також узгодження національних політик.

Перш за все проведемо аналіз становлення інтеграційних об'єднань європейських держав. Спочатку було підписано Римський договір у 1957 році (Договір про заснування Європейського економічного співтовариства), наступним етапом був Маастрихтський договір 1992 року, який утворив ЄС. Маастрихтський договір створив структуру трьох опор ЄС: Європейські спільноти (ЄС), Загальна зовнішня політика та безпека (ЗЗПБ), Поліцейська та судова співпраця у кримінальних справах. Далі слідував Лісабонський договір 2007 року який перейменував Договір про заснування Європейського економічного співтовариства на Договір про функціонування Європейського союзу.

Після підписання в 1992 року договору про створення Європейського Союзу настав новий етап європейської інтеграції. Розпочалася розробка економічної, валютної, політичної спілок, що привело до поступових ліквідацій внутрішніх кордонів між країнами. Завдяки цим стрімким змінам з'явився єдиний ринок, що дозволило вільно пересуватися не лише товарам, послугам, капіталу, а й людям.

Таку дію європейських країн можна пояснити низкою чинників:

- прагнення зовнішньої експансії найбільш успішних національних виробників;
- втрата позиції Європи як світового центру в процесі розпаду колоніальних імперій;
- бажання до переваг загального економічного та військово-стратегічного потенціалу;
- демократизація життя післявоєнної Європи та узгодження прав та свобод громадян.

Інтеграційні процеси не пройшли безболісно. В Іспанії після вступу до ЄС 25% населення охопило безробіття, також економічні проблеми були в Португалії, Греції. Але всі розуміли, що цей дернистий шлях несе за собою більше благ та можливостей для населення. Проблеми привели ЄС до ще одного важливого кроку – запровадження загальноєвропейської валюти з 1999 року, а вже з 2002 року припинилися готівкові операції національними грошима.

Що щодо функціонування ЄС, почнемо з європейського парламенту. Парламент ЄС обирають кожні 5 років населення Європейського Союзу. Головним завданням Європейського парламенту (ЄП) є розгляд пропозицій Європейської Комісії та прийняття на їх основі нових законів. Свої повноваження ЄП поділяє з Радою ЄС, вони займаються затвердженням річного бюджету.

Окрему увагу потрібно приділити опису діяльності Європейської Ради. До Ради входять глави держав, Президенти та Президент Комісії.

Рада визначає пріоритети та напрями ЄС, не виконує законодавчих функцій. Рада збирається на заклик президента 2 рази на пів року. Сам президент же обирається на 2,5 роки із можливістю одноразового продовження. Засідання зазвичай відбуваються у Брюсселі.

Також є Рада ЄС – це головний орган ЄС щодо прийняття різних рішень. Складається із міністрів урядів усіх країн ЄС. Головування в ЄС перебирає міністр кожної країни по черзі. Голова Ради займається веденням наради та вироблення політичного порядку денного.

У Європейському Союзі є й своя комісія. Європейська Комісія – це виконавчий орган ЄС, він представляє інтереси об'єднання загалом. Здійснює спільну політику ЄС, управляє фондами та програмами Союзу. Так само контролює відповідність із договорами та законами. Може вживати заходів для порушників та надалі представить їх перед судом. Складається комісія із 27 уповноважених по одному з кожної країни. Вони не представляють уряди своїх країн, кожен відповідає за конкретну сферу політики ЄС, призначаються терміном до 5 років.

Нарівні з іншими також функціонує Європейська служба зовнішньополітичної діяльності. З назви вже зрозуміло, що ця служба є дипломатичним відділенням Європейського Союзу. Європейська служба зовнішньополітичної діяльності є функціонально незалежною від інших органів ЄС, але має юридичну відповідальність задля гарантування узгодженості її політики з політикою ЄС інших сферах [1].

В 1967 році з'явилась асоціація країн Південно-Східної Азії - АСЕАН (Association of South East Asian Nations - ASEAN) - в асоціацію входять - Бруней, В'єтнам, Індонезія, Камбоджа, Лаос, Малайзія, М'янма, Сінгапур, Таїланд та Філіппіни. Асоціація була створена для:

- стабілізації військово-політичних проблем Південно-Східної Азії;
- створення митної спілки;
- взаємодопомога економічному зростанню країн регіону.

У період із 1970 по 1980 року країни продуктивно розвивали виробниче співробітництво, будували спільні об'єкти на двосторонніх і багатосторонніх основах, також створили, хоч і обмежене коло товарів для взаємної торгівлі, зону преференційної торгівлі.

Наступним великим рішенням було формування зони вільної торгівлі АФТА (ASEAN Free Trade Agreement - AFTA), яке було прийнято в 1992 на саміті в Сінгапурі на 15 років, пізніше кінцевою датою став 2000 для більш розвинених країн - Сінгапур, Малайзія, Тайланд, Філіппіни, Індонезія, Бруней. Основною метою АФТА є підвищення конкурентоспроможності її країн-членів внаслідок усунення торгових бар'єрів та залучення іноземних інвестицій. Основні напрями АФТА:

- зменшення мит до 0-5% (на промислову с/г продукцію, крім нафтохімічних товарів, автомобілебудування та металургія);
- загальний ефективний преференційний тариф (ЗЕПТ) – це тариф, ставки якого постійно знижуються для досягнення зони вільної торгівлі для країн-учасниць;
- перехід національних стандартів до міжнародних норм;
- усунення кількісних обмежень при взаємній торгівлі.

До 2000 року зона вільної торгівлі була досягнута для 6 країн та 2003 для В'єтнаму. Камбоджа, М'янма, Лаос приєдналися до 2010 року. АСЕАН досягли своєї мети – зниження мит до 0-5%. До 2015 року АСЕАН особливо не просунулися і було ухвалено рішення прискорити процес, але все ще залишаються дезінтегруючі фактори: недостатній рівень взаємозалежності (крім Сінгапуру та Малайзії, Сінгапуру та Таїланду); безліч винятків із тарифу СЕПТ; розрізняючи у ставках мит; нетарифні обмеження у взаємній торгівлі; через прихильність країн до принципу консенсусу та невтручання – збереження преференційних режимів для окремих сегментів внутрішнього ринку. Але, незважаючи на дезінтегруючі фактори, у країн Асоціації є всі умови для досягнення своєї мети.

Наступні інтеграційні процеси, про які потрібно згадати, – це форум Азіатсько-Тихоокеанське економічне співробітництво - (АТЕС) (Asia Pacific Economic Cooperation Forum - АРЕС). АТЕС функціонує з 1989 року, спочатку до її складу увійшли 12 країн: США, Канада, Австралія, Нова Зеландія, Японія, Республіка Корея, а також країни-члени АСЕАН, у 1991 році були прийняті КНР, Гонконг (Китай) та Тайвань, у 1993 р. – Мексика та Папуа-Нова Гвінея, у 1994 р. – Чилі, у 1998 р. – російська Федерація, Перу та В'єтнам. У підсумку зараз у Форумі АТЕС перебуває 21 країна. Їхні цілі можна побачити в Сеульській декларації (1991 року):

- взаємодопомога в економічному зростанні країн;
- стабілізація багатосторонньої системи торгівлі з урахуванням взаємозалежності країн-учасниць;
- проведення торгової та інвестиційної лібералізації.

На першому саміті 1993 року в Сіетлі вперше прозвучала ідея Тихоокеанського співтовариства. Наступного року на саміті в Індонезії було ухвалено рішення про те, що країни АТЕС готові до створення зони вільної торгівлі товарами та руху капіталів до 2010-2020 років. Для того щоб розуміти, ефективність цієї ідеї варто сказати про принципи діяльності АТЕС:

- підтримка;
- співпраця;

- гнучкість;
- прозорість;
- невзаємність;
- порівнянність;
- загальне охоплення;
- синхронний початок;
- диференційовані терміни реалізації лібералізаційних заходів;

Через два роки 1996 року знову ж таки на саміті на Філіппінах було прийнято програму дій під назвою (МАПА) – це перелік заходів для досягнення створення АТЕС. До неї входять три розділи:

- ІПД – індивідуальний план дій кожної країни учасниці;
- КПД - колективний план дій АТЕС;
- розвиток економічного та технічного співробітництва.

Під ІПД маються на увазі заходи щодо лібералізації торгівлі та інвестицій у 16 областях, у тому числі і з мит, нетарифних бар'єрів, інвестицій, політики конкуренції, вирішення спорів, послуги, урядові закупівлі, міграція підприємців та національних стандартів. У результаті виходить так, що всі ці заходи, які здійснювалися одночасно на 3-х рівнях: міжнародному, національному та регіональному, не пов'язані з участю країни в АТЕС, який став лише дискусійним форумом у процесі торгової лібералізації. Через це почали проводити щорічні звіти країн-членів про результати роботи, що є додатковим стимулом. КПД відповідає за сприяння у формуванні більш прозорого «клімату» для підприємців, більш спрощеного. Також виконані заходи: спрощення процедур митного очищення, номенклатури, комп'ютерна база для мит, запровадження єдиного міграційного документа.

Наступним напрямом АТЕС є економічне та технічне співробітництво (ЕКОТЕК). Його мета – скорочення розриву в рівнях економічного розвитку країн для більшої згуртованості країн-членів. Провідними галузями стали: розвиток людських ресурсів; розвиток стабільних та економічно ефективних ринків капіталу; зміцнення інфраструктури; розробка технологій майбутнього; підвищення якості умов життя населення з урахуванням реалізації екологічних програм; розвиток та зміцнення малих та середніх підприємств.

З часом з'ясувалося, що створення зони вільної торгівлі в рамках АТЕС є більш проблематичним, ніж вважалося, тому що якщо дивитися на дезінтегруючі фактори, якими були в основному США та Японія, найбільш економічно розвинені, заявили, що вони готові проводити лібералізацію на принципі взаємних торгових поступок. Між тим у межах АТЕС застосовується принцип не взаємності, інші країни-члени, що

розвиваються, проти пропозиції країн лідерів. Ця суперечність у результаті призвела до відмови проводити лібералізацію в рамках АТЕС.

У рамках Петербурзького економічного форуму в червні 2006 р. за участю міністрів економіки Бразилії, росії, Індії, Китаю, Південно-Африканська Республіка було засновано організацію БРІКС (Brazil, Russia, India, China, South Africa), так само співзвучно з англійським словом «цеглини» (bricks).

Члени БРІКС найбільші країни, що найбільш швидко розвиваються. Вигідне становище забезпечує цим країнам наявність у них потужної економіки, що розвивається, і великої кількості ресурсів. Бразилія — 7-ма економіка світу з ВВП, багата на сільськогосподарську продукцію, близька до становища великих держав. росія - 6-та за ВВП, найбільші запаси мінеральних ресурсів, має найбільшу у світі територію, одна з двох найбільших у світі ядерних держав, енергетичну державу. Індія - третя економіка світу з ВВП, дешеві інтелектуальні ресурси, одна з двох країн з мільярдним населенням, ядерна держава, близька до становища великих держав. Китай - перша економіка світу з ВВП і перший у світі експортер, володар найбільших у світі валютних резервів, має найбільше у світі населення, ядерна держава, одна з двох економічних наддержав планети. Південно-Африканська республіка - 25-а-29-а економіка світу за паритетом ВВП, різноманітні природні ресурси, головна африканська регіональна держава. Це основні ресурси, куди спираються економіки цих країн. Висока чисельність населення країн (43% від населення планети) обумовлює дешевизну праці в них, це є перешкодою для високих темпів економічного зростання [2].

Країни-члени також мають великі запаси мінеральних ресурсів та корисних копалин. Наприклад, Індія багата на залізні руди, золоті шахти та алмазами. У Китаї ж великі запаси вугілля, міді, алюмінію та марганцю. росія на даний момент вже не найбільший експортер нафти і газу, через що, на щастя, втрачає свої лідируючі позиції. Бразилія теж не бідна країна, багата залізною та марганцевими рудами, а також має великі запаси прісної води та лісових масивів.

Говорячи про різноманітність економік країн БРІКС, не можна не згадати про їхній ефект взаємодоповнюваності. Китай можна охарактеризувати як світовий завод, росію як енергетичну імперію, Індію як зовнішній поспіль, Бразилію як склад ресурсів, ПАР як золоту країну. Економіки країн БРІКС гармонійно доповнюють одна одну.

П'ятірка країн добре доповнюють одна одну, Китай – «світовий завод» і виробник, Індія – як зовнішній підрядник, Бразилія – склад різних ресурсів, а ПАР – «золота» країна.

Також хочеться згадати, що п'ятірка країн має велику частку території Землі - 26%, населення – 42% від населення планети та 27,8% світового ВВП станом на 2019 рік [2].

Загалом можна сказати, що БРІКС могло чекати на велике майбутнє, але на даний момент до пуття оцінити їх подальший розвиток складно.

ЮСМКА – організація, яка, по суті, є модернізацією НАФТА, яку у свою чергу колишній президент США назвав «найгіршою угодою в історії». У зв'язку з тим, що ця організація — це вдосконалена версія НАФТА, порівняльний аналіз представлений в табл 1.

Як можна помітити, великі зміни відбулися саме в автомобільній промисловості, всі авто повинні бути зроблені на 75% з деталей, створених у США, Канаді та Мексиці.

Таблиця 1

Порівняльний аналіз НАФТА та USMCA*

Сфера діяльності	НАФТА	USMCA
Автотранспорт	62,5% – запчастини країн-учасниць, відсутність вимог щодо квот та заробітним платам	75% - запчастини країн-учасниць; вимоги із заробітної плати; \$2,6 млн автомобільних квот на нульові тарифи
Права на інтелектуальну власність	Природні науки: зобов'язання відсутні Авторські права: 50 років	Природні науки: 10 років Авторські права: 70 років
Державні закупівлі	Тристоронні зобов'язання	Тільки між Мексикою та США, Канада – за Угодою про державні закупівлі COT
Цифрова торгівля	Зобов'язання відсутні	Транскордонні потоки даних; обмеження локалізації даних
Питання врегулювання суперечок між інвесторами та державами	Тристоронні зобов'язання	Не застосовується до суперечок між США та Канадою
Державні підприємства	Зобов'язання відсутні	Дотримання ринкових законів

*Складено автором за [3]

У секторі сільського господарства також з'явилися поступки, тепер американські фермери мають ширший доступ до канадського ринку молока, це сталося через збільшення квот на імпорту у країну з-за кордону. Трамп заявляв, що завдяки тому, що більша кількість продукції американських виробників сприяє конкуренції на молочному ринку Канади [3].

Також договір допускає вихід будь-якої сторони з угоди, якщо інша сторона тісно співпрацює з країною чия економічна модель не ринкова (КНР).

У цій угоді кожен отримав те, що хотів, хоча Мексиці та Канаді довелося піти на поступки, Мексиці більшою мірою, Канаді з меншою. Але у найбільшому плюсі, звичайно, залишилися Штати.

Мексика ж, хоч і пішла на серйозні поступки в області автопрому, змогла внести окрему главу в USMCA, яка, відповідно до конституції, визнає нафту та інші вуглеводні безумовною і невідчужуваною власністю мексиканської держави [3].

Канада ж відстояла низку прописаних у старому договорі, принципово важливих для цієї країни положень, яких хотіли позбутися США – про наявність особливого механізму вирішення спорів, що стосуються введення США антидемпінгових та компенсаційних мит на імпортовані товари; про виключення зі сфери дії угоди таких важливих з точки зору збереження національної ідентичності товарів, як книги, журнали, газети, аудіовізуальна теле- та кінопродукція, музичні твори. Канаді вигідним є і новий режим торгівлі продукцією автопрому. Головна поступка її боку – часткове відкриття ринку молочної продукції для США [3].

Підбиваючи підсумки, треба сказати, що міжнародна інтеграція має свої плюси та мінуси. Плюси: розмір ринку збільшується (економія масштабу), менше витрат на міграція товарів, людей в рамках об'єднання, посилення своїх позицій під час переговорів із третіми сторонами, передові технології, інтерсифікація конкуренції, поліпшення загалом макроекономічної ситуації. Мінуси: підвищення рівня монополізації, також через збільшення ринку - ефект втрат від збільшення масштабів виробництва. У стислому можна сказати, що міжнародна інтеграція – це швидкий спосіб розвитку економіки країни та міжнародних економічних відносин.

Список використаних джерел

1. Офіційний сайт European Union External action [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.eumm.eu/ru/> - вільний. Мова укр.

2. Н.Б. Секонго; В.А. Антонов; Т.Г. Титус, Особенности функционирования группы БРИКС как неформального экономического объединения/ Н.Б. Секонго// Вестник университета. – 2017. - №5. – С. 44-46.

3. Ласка А. А., студ. III к. БГУ, науч. рук. ст. преп. Богатырева Е. А., Новое соглашение USMCA: отличия от NAFTA и его итоги – С. 1-3.

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

О. Сомсіков, Д. Котляр
Університет імені Альфреда Нобеля, м. Дніпро

ТРАНСНАЦІОНАЛЬНІ КОРПОРАЦІЇ: АУТСОРСИНГ ТА ЗНАЧЕННЯ ДЛЯ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

Транснаціональна корпорація – це корпорація, яка володіє суттєвим бізнесом, на її закордонні активи припадає 25-35% їх загального обсягу, так само це компанія, що має філії у двох і більше країнах. У тому числі, філії ТНК є і в Україні.

Давайте розглянемо найбільші ТНК на території України: Coca-Cola, Daewoo, Sigma-Bleyzer, Western NIS Enterprise Fund, Укртатнафта, Macdonald's Ukraine Ltd, Cargill Pepsi Americas та Pepsi Co, і Nestle, Procter&Gamble. Загалом, на території нашої країни знаходяться приблизно 7362 філій іноземних ТНК, яких загалом понад 80 тис. Можна сказати, що на Україну припадає лише 0,9% їх загальної кількості. Особливо ТНК залучають області у яких яскраво виражена конкуренція, ось наприклад у 2019 році для компаній США та ЄС були привабливі харчова промисловість, переробка сільгосппродукції (на цю сферу йшла найбільша кількість прямих іноземних інвестицій – 16,3% від загальної кількості), торгівля (15%), фінансова сфера (9,1%), машинобудування (8,6%), транспорт (7,6%). На 2020-2021 роки більшість ТНК направила свої інвестиції в переробну промисловість. Більшість інвестицій були прибутковими, найкращі результати показали компанії у галузі тютюнового виробництва та харчового, а саме Philip Morris, JT International, Pepsi Co [1]. Судячи зі спеціалізації ТНК, більша їх частина займається торгівлею, ремонтом, переробкою, будівництвом та операціями з нерухомістю, а інвестують вони не в високотехнологічні галузі, а в торговий сектор, в якому можна досить швидко отримати великий прибуток, фінансові результати можна побачити на рисунку 1.

Також можна побачити в таблиці 1, що інвестиції материнських компаній у філії в Україні в основному спрямовані в компанії харчової промисловості [3].

У сучасному світі, який стрімко розвивається, все частіше з'являється проблема пошуку нових бізнес-партнерів, шляхів оптимізації виробництва та скорочення витрат, а також розвитку самої ТНК і, якщо глобальніше, економіки країни. Тому все частіше й частіше підприємці звертаються до аутсорсингу.

Аутсорсинг (outsourcing) – це бізнес-практика найму сторонніх виконавців за межами компанії для надання послуг або створення товарів, які традиційно виконувались власними працівниками та персоналом компанії, на умовах субпідряду; цю практики, зазвичай, вживають компанії як захід скорочення витрат. Залежно від виду функцій, які передають на виконання ззовні компанії, можна виділити: аутсорсинг бізнес-процесів (управління фінансами та людськими ресурсами, бухгалтерський облік, послуги кол-центру або контакт-центру тощо); виробничо-технологічний (придбання основних комплектуючих, планова і періодична заміна зношених чи зламаних деталей виробничого обладнання, логістика складування, транспортування готової продукції, сервісне обслуговування тощо); ІТ-аутсорсинг. Найчастіше серед ТНК зустрічається саме ІТ-аутсорсинг, а точніше – роботи зі створення та обслуговування продуктів програмування. Це відбувається через те, що вартість цінної інтелектуальної праці й заробітна плата програмістів швидко зростає в розвинених країнах, щоб це змінити і зекономити, частина роботи програмістів (або навіть вся потрібна робота) передається компаніям з інших регіонів.

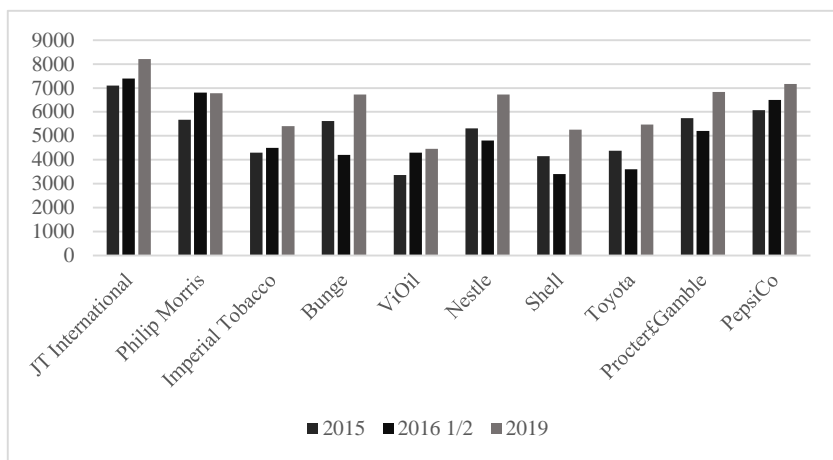


Рис. 1. Фінансові результати ТНК в Україні за 2015, 2016, 2019 рр (тис дол.) [1; 2]

Переваги та недоліки аутсорсингу для ТНК:

Переваги:

- Не потрібно наймати більше співробітників. Це дозволяє заощадити гроші на всьому, від оплати податків та компенсацій до навчання та облаштування робочого місця.
- Доступ до більшого резерву талантів, навіть в інших частинах світу.

Таблиця 1

Найбільші компанії, які вклали інвестиції в дочірні компанії України (2019 р.)

№	Корпорація	Країна	Сфера виробництва	Обсяги інвестицій в млн. долл.
1	McDonalds	США	Харчова	225
2	Nestle	Швейцарія	промисловість	198,2
3	British American Tobacco	Велика Британія	Тютюнова промисловість	185,6
4	British Petroleum		Нафтогазова промисловість	164,5
5	Proctor & Gamble	США	Хімічна промисловість	156,8
6	Shell	Нідерланди	Нафтогазова промисловість	147,9

- Зростання рентабельності бізнесу, можливість скорочення витрат на обслуговування бізнес-процесів.
- Стабільність та надійність. Аутсорсингова компанія буде нести відповідальність за виконувану роботу, згідно з поточним законодавством та договором на обслуговування.
- Скорочення термінів виконання робіт. Наприклад, ТНК потрібно освоїти нові технології, необхідні для запуску нової продукції, однак їх освоєння може зайняти багато часу, що в умовах конкурентного ринку швидше за все призведе до збитків. Тому таке замовлення варто передати аутсорсеру, який спеціалізується саме на цих технологіях.

Недоліки:

- Можлива втрата контролю.
- Можливі проблеми через різні часові пояси, методи спілкування тощо.
- Вплив на культуру компанії (роздратування чи нерозуміння збоку співробітників).

- Загроза невиконання конфіденційності. Аутсорсингова фірма гарантує, що витік інформації про замовника неможливий, але виконання цього пункту не може гарантуватися стовідсотково.

- Загроза банкрутств аутсорсингової фірми, що може породити додаткові проблеми щодо пошуку іншої аутсорсингової компанії й передачі їй всіх існуючих справ.

Більшість ТНК у США та інших розвинених країнах, прагнучи зміцнити свої позиції на світовому ринку, вдаються до аутсорсингу. А оскільки рішення про його використання є відповідальним завданням, що зачіпає стратегічні інтереси корпорації, то це в компетенції вищого керівництва корпорації.

Процес прийняття рішення про можливість передачі окремих функцій або бізнес-процесів аутсорсинговій компанії складається з кількох основних етапів та утворює певну схему:

- Етап 1. Визначення ключових напрямків у роботі корпорації, від розвитку яких залежить її життєздатність і які не слід переносити на бік.

- Етап 2. Поділ усіх бізнес-процесів на основні та допоміжні, а також визначення необхідності та послідовності передачі цих процесів зовнішньому виконавцю.

- Етап 3. Вибір аутсорсингового партнера, при цьому важлива роль відводиться формулюванню чітких критеріїв такого вибору.

- Етап 4. Розробка проекту аутсорсингу та договору, що включає визначення конкретних умов співпраці. Укладення договору передбачає вибір корпорацією форми аутсорсингу, яка залежить від ступеня важливості тих чи інших бізнес-процесів, переданих на сторону.

Розглядаючи приклади використання аутсорсингу у світі, можна звернутися до американського аутсорсингу, однією з особливостей якого є його масштабне застосування у військових галузях. До такої практики найчастіше вдавалися авіабудівні ТНК США, випереджаючи у цьому питанні своїх зарубіжних партнерів. Так, компанія General Dynamics використовувала міжкраїновий аутсорсинг при створенні багатофункціонального винищувача F-16, який популярний на світовому ринку та стоїть на озброєнні 24 країн. Lockheed Martin при створенні, виробництві та продажу винищувача п'ятого покоління F-35 вдалася до угод з аутсорсингу з підприємствами Канади, Австралії та провідних європейських країн [4].

У висновку можна наголосити, що аутсорсинг, як прояв міжнародного поділу праці, є одним з дієвих інструментів підвищення ефективності діяльності ТНК, що використовують найбільш вдалі та

якісні ресурси незалежно від того, де вони розташовані. В результаті, використання аутсорсинга, хоча й може призвести до деяких втрат, більшою мірою сприяє подальшому розвитку ТНК, шляхом поглиблення і інтенсивності використання нових технологічних процесів в виробництві та інших сферах життєдіяльності, а також відкриває нові перспективи для подальшого розвитку ТНК.

Список використаних джерел

1. Дугієнко Н.О. ТНК в Україні: діяльність та вплив на економіку /Н.О. Дугієнко, Г.С. Яцук // Світове господарство і міжнародні економічні відносини, 2020. – С. 17–18.
2. Павлюк Т.С. Аналіз розвитку світових ТНК: досвід для України/ Т.С. Павлюк, М.В. Діденко. - Мукачівський державний університет, 2018. – С. 51.
3. Міжнародні наукові інтернет-конференції [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.economy-confer.com.ua/full-article/2951/> - вільний. Мова укр.
4. Ромашкин Т.В. Становление и развитие ТНК в условиях глобализации /Т.В. Ромашкин. - Саратовский национальный исследовательский государственный университет, 2016. – С. 70-78.

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

V. Fomenko
Alfred Nobel University, Dnipro

PORTUGAL AS UKRAINE’S PARTNER IN FOREIGN ECONOMIC ACTIVITY

In the light of the current global trends and the war in Ukraine, the global ‘compass’ shows a shift of economic activity even further west and opens up new opportunities for Ukraine for economic cooperation with the countries of the European Union and Portugal in particular. The research will demonstrate the state of foreign trade indicators in Portugal and the openness of the economy for initiating cooperation with economic entities of Ukraine. The results of the study can help determine the advantages and disadvantages of Portugal as a partner of Ukraine.

The issue of economic cooperation between Portugal and Ukraine has not gained enough consideration, so at present the issue is still relevant. In 2018, an

agreement on economic cooperation between Ukraine and the Portuguese Republic that listed the main areas with favorable conditions for long-term cooperation was ratified [1].

If we turn to the analysis of international trade, it can be noted that Portugal cannot be called a leading exporter or importer. Portugal is a country with an average but stable foreign trade performance. According to the World Bank's compiled database, Portugal ranked 43rd out of 127 countries for exports of goods and services and 38th out of 127 countries for imports in 2020.

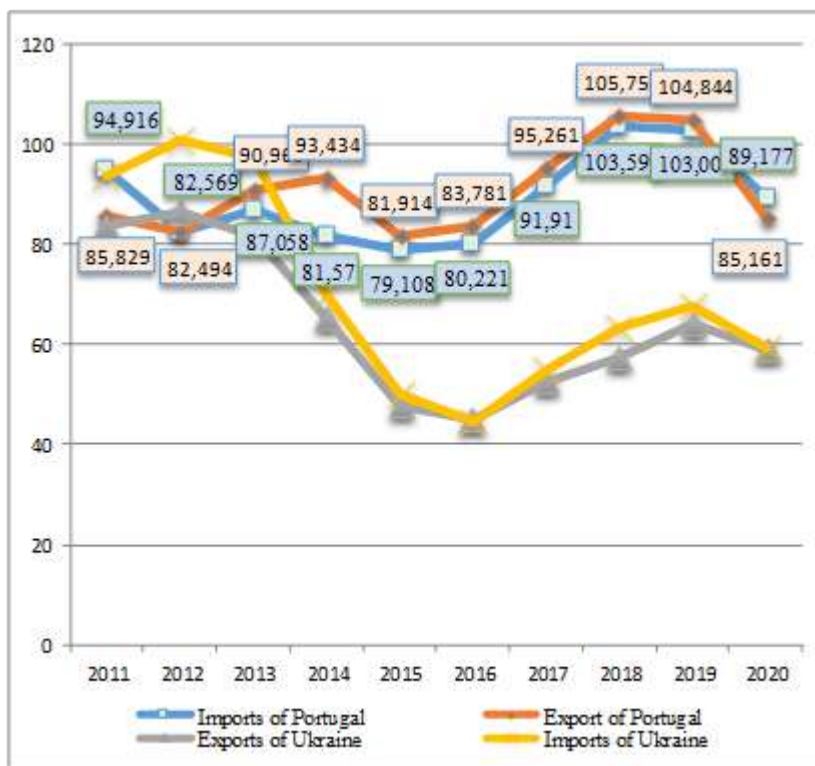


Fig. 1. Comparison of Portugal's exports and imports of goods and services, 2011-2020, billions of U.S. dollars

Source: formed by the author on the basis of data from an open source [3, 4].

The value of exports of 104,844 billion U.S. dollars was average for the EU country. Meanwhile, exports of goods in 2019 amounted to \$64,886 billion, and imports accounted for \$103,007 billion. In 2019, the value of imports was \$103,007 billion, with imports of goods being \$83,113 billion (Fig. 1). Referring to the analysed data, we can understand that the net exports of goods had a positive trend in 2019, and in 2020 imports of goods and services exceeded \$4,016 billion. As a consequence, Portugal's trade balance of goods was ranked 116th out of 127 countries by the World Bank in 2019 [2].

It should be noted that, according to the statistical analysis, Portugal's foreign economic activity has been stable due to economic cooperation with the EU countries even in the light of events related to COVID-19 and, consequently, the crisis in 2020. On a baseline series of dynamics from 2011 to 2019, exports of goods and services increased by 22.2%, but the crisis in 2020 led to a fall of 18.8% in exports of goods and services compared to 2019. Imports of goods and services in the baseline trend series increased by 8.5% from 2011 to 2019 but decreased by 13.4% in value in 2020 compared to 2019 (Table 1). In the conducted analysis, both indicators were subject to a decline due to the 2020 crisis, but imports showed more resilience, so the net export indicator, for the first time since 2012, became negative at \$4,016 billion.

Table 1

Dynamics of Portugal's foreign economic activity in the period from 2011-2020 (U.S. dollars, billion)

Year/Indicator	Export of goods and services	Exports of goods	Export of services	Import of goods and services	Import of goods	Import of services	Net
2011	85,829	58,888	26,941	94,916	79,107	15,809	-9,087
2012	82,494	56,958	25,536	82,569	68,976	13,593	-0,075
2013	90,969	61,76	29,209	87,058	72,576	14,482	3,911
2014	93,434	62,826	30,608	81,57	65,632	15,938	11,864
2015	81,914	54,279	27,635	79,108	65,081	14,027	2,806
2016	83,781	54,355	29,426	80,221	65,418	14,803	3,56
2017	95,261	60,227	35,034	91,91	75,328	16,582	3,351
2018	105,759	66,409	39,35	103,591	84,823	18,768	2,168
2019	104,844	64,886	39,958	103,007	83,113	19,894	1,837
2020	85,161	59,689	25,472	89,177	73,651	15,526	-4,016

Source: formed by the author on the basis of data from an open source: [4]

The net exports of goods and services was negative US\$ 4.016 billion in 2020, which was calculated by the formula (2.1). Portugal's gross domestic product in 2020 amounted to US\$ 228,539 billion.

$$NE = E - I, \quad (1)$$

NE – net exports;

E – export of goods and services;

I – import of goods and services.

To continue the analysis, it is worth calculating other indicators of international trade, such as foreign trade turnover, export, and import quota, to assess Portugal's performance in the international arena, as well as to understand what the country is focused on, either import or export. Portugal's foreign trade turnover equaled \$174,338 billion in 2020 calculated by the formula (2.2).

$$FTT = E + I, \quad (2)$$

FTT – foreign trade turnover;

E – exports of goods and services;

I – imports of goods and services.

The export and import quotas for 2020 in Portugal were 37.3% and 39.02% respectively, and the figures were calculated by formulas (2.3) (2.4). If we analyze export and import quotas by commodity, the results of the study will be quite different. This suggests that it is services exports that equalize the overall structure of the country's trade balance. Also to determine the openness of the Portuguese economy, it is necessary to determine the foreign trade quota, equal to 76.3%, calculated by formula (2.5).

$$Q_e = E / GDP * 100\%, \quad (3)$$

Q_e – the export quota;

E – exports of goods and services;

GDP – gross domestic product.

$$Q_i = I / GDP * 100\%. \quad (4)$$

Q_i – the import quota;

I – imports of goods and services;

GDP – gross domestic product.

$$Q_{FTT} = (E + I) / GDP * 100\%, \quad (5)$$

Q_{FTT} – foreign trade turnover quota;

E – exports of goods and services;

I – imports of goods and services;

GDP – gross domestic product.

Having analyzed the data, we can say that the Portuguese economy has a medium degree of openness because the export quota is 37.3%, but the

dependence of the economy on world markets and goods is also medium because the import quota is 39.02%. If we talk about the intensity of international relations in the Portuguese economy, the national economy of the selected country is open, because the foreign trade quota was more than 45% and accounted for 76.3% in 2020.

By comparing the value of Portugal's total foreign trade turnover in 2020, the main trading partners of Portugal can be identified. The export partners are Spain (23.6%), France (12.9%), Germany (11.7%), the United Kingdom (5.67%), and the United States (5.33%). The main countries from which Portugal buys goods and services are Spain (30.8%), Germany (13%), France (7.13%), the Netherlands (5.42%), and Italy (5.32%). In 2019, intra-EU activity in goods transactions with Portugal increased exports and imports, reaching 76.8% (+0.6% compared to 2018) and 76.4% (+0.5%), respectively [5].

To sum up, Portugal is a promising partner for Ukraine because the increase in foreign economic activity with the European Union provides great opportunities for economic subjects in Portugal. It is because the technical certification of products from Ukraine comply with the European standards, whereas the cost of products and services is much lower than that of the European competitors, which is quite a serious competitive advantage in the world and Europe in the light of the global processes.

References

1. Про ратифікацію Угоди між Україною та Португальською Республікою про економічне співробітництво [Електронний ресурс] : Закон України від 06.09.2018 № 2529-VIII : станом на 05 квітня 2022 р. — Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2529-19#n2> (дата звернення: 05.04.2022). — Назва з екрана.
2. GlobalEdge — [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <https://globaledge.msu.edu/countries/portugal>, вільний. — Загол. з екрану. — Мова англ.
3. Державна служба статистики України — [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>, вільний. — Загол. з екрану. — Мова укр.
4. International Monetary Fund — [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <https://www.imf.org/en/Publications/WEO/weo-database/2021/October/select-subjects?c=182>, вільний. — Загол. з екрану. — Мова англ.

5. Організація економічного співробітництва та розвитку – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://stats.oecd.org/>, вільний: – Загол. з екрану. – Мова англ.

*Scientific supervision by A.S. Mahdich, PhD in Economics, Professor
Language supervision by S.I. Medynska, Senior Lecturer*

O. Kholod, PhD, Professor
Alfred Nobel University, Dnipro

ANALYSIS OF THE MAIN MECHANISMS FOR THE IMPLEMENTATION OF DISTRIBUTED LEDGER TECHNOLOGY AS THE BASIS OF THE DIGITAL ECONOMY

Until recently, the world has been organized according to the centralization principles. The point here is simply the banal centralization ineffectiveness for of long-term stable development. The centralization can be very effective in solving urgent, critical, and short-term problems [1]. However, in the long term, it is ineffective, as it is not amendable to modernization processes [2].

The widespread of modern information and communication technologies presupposes the economy transition to the digital area. That is directly reflected in management methods at the macro level and at the level of commercial structures particularly, the transition to a decentralized management system is underway.

The information and communication technologies for a long period determine the development of the economy and society and can lead to dramatic changes. The digital economy is one of the priority areas for most countries, including economic leaders. The advent of new generation digital technologies, which, due to the scale and depth of their influence called “end-to-end” - artificial intelligence, robotics, the Internet, wireless technologies etc have caused another rise of business and social models transformation recently. Those can increase labor productivity. Shortly, new digital technologies affect the international competitiveness of individual companies and entire countries that form infrastructure and legal background for digitalization.

Currently, distributed ledger technologies (blockchain) develop most intensively - algorithms and protocols for decentralized storage and processing of transactions made as a sequence of linked blocks without possibility of their subsequent change.

Considering the above, the research highlights the analysis of the main mechanisms of contradictions, arrangement and implementation of blockchain technology.

The main task for which blockchain technology is applicable is the actions coordination of system participants united by single goal, but lacking trust in each other. And here the blockchain technology has great potential as it provides reliable storage of personal data, making changes in them inaccessible for fraudulent purposes [3].

The most valuable link in blockchain technology is algorithms for reaching consensus, as those provide it with reliability. There are three main mechanisms for achieving agreement: Proof-of-work, Proof-of-stake, and Delegated-proof-of-stake [4].

Blockchain is surely an attractive and most promising technology but not suitable for every system. Several conditions mark blockchain implementation: shared database, no trust between the participants, absence of intermediaries, interdependence of operations, the need to create chains. Nevertheless, it is notable that even for those systems where blockchain technology is applicable; its implementation has several problems caused by structure and technology principles [5, 6].

The few of them are security and privacy issues, implementation and integration issue, understanding technology and the operations speed issue.

Blockchain, like any new innovative technology has many problems to be solved for full-scale implementation. One of the most important is the decentralized data storage problem: Fig. 1 depicts a feature of the problem of decentralized data storage with the main contradictions for the technology under consideration complete data register is stored in each node of the network, it allows restoring the network until the last node of its network is destroyed. Yet, it is notable that during the operation, the network is constantly growing, which leads to uncontrolled amounts of data. In addition, to enter the network of a new member, one needs to sync a large amount of data [8]. As an alternative there can a standard database that stores exact data in encrypted form and enters only their hash into the blockchain. The obsolete blocks are then archived. Still this is a local solution to the problem. The following circumstance must be kept in mind. When using blockchain technology to store data, it is important to remember that modern technologies do not allow storing large amounts of information on the blockchain. Thus, in essence, blockchain technology in this industry is practically used as an intermediary and a ledger that enforces the terms of a transaction to provide storage from one person to another. The circumstance means that neither blockchain technology, nor

smart contracts, nor cryptography protect information in a decentralized storage. Moreover, it can be argued that information has the same protection in such circumstances as in traditional repositories.

This paper shows that information and communication technologies and in particular the digital economy reveals a huge range of opportunities. It was noted that its strengths, the reducing costs, increasing the level of security, and transparency of transactions drew the attention of various economic sectors. In this regard, for a clear and definite understanding of the problems under consideration, the authors' definition of the digital economy, digital technologies in the economy, and "end-to-end" digital technologies in the economy were introduced.

The approach proposed by the authors allowed concluding that the digital economy is distinguished by several subtleties associated with insufficient knowledge, understanding of technical implementation, and flexibility. However, the indisputable fact is that the digital approach can transform its internal structure. However, for the digital economy to become widespread in various fields, it is necessary to address legal legitimacy, regulation, technical viability, standardization, and widespread adoption.

The paper highlights the most intensively developing main components of the digital economy: distributed ledger technologies (blockchain) and real option technologies. Research has shown that blockchain technology is one of the main directions for the digital economy development. The paper shows that blockchain technology, as a decentralized data registry, is the most discussed and relevant topic in the digital economy. Its strengths are analyzed, such as cost reduction, high security and transparency of the transaction applicable for various sectors of the economy. The main mechanisms of contradictions, arrangement and implementation of blockchain technology are detailed with the author's approach to eliminate the identified contradictions.

The studies in this paper show that one of the main problems of the studied technologies is in the features of the modeling process, both machine and mathematical. For instance, both for servicing and solving problems of security of these technologies, it demands not just powerful computing equipment, but high-performance ones. On the other hand, the problem of new blockchain systems development, e.g., based on a linearly scalable consensus mechanism can be solved only via up-to-date complex mathematical apparatus. The authors attribute these problems to further research.

It is notable that the computing tools always remained the main factor in the development of information technology. The problem of increasing of the computing resources efficiency has long been beyond any doubt and is currently relevant. Moreover, it is known that parallel computing is the most

promising approach to increasing the speed and productivity of computing facilities. At the same time, modern practice shows that distributed (parallel) computer modeling can be implemented using the entire spectrum of modern computing technology: supercomputers, cluster computing systems, local and global networks, etc. In addition, distributed modeling allows processing the problems, which solution requires significant expenditures of processor time, integrate mathematical models to work on different (including geographically distant) computing systems.

References

1. Centralized Decision Making Helps Kill Bad Products. (2021, August 31). Harvard Business Review. <https://hbr.org/2016/10/centralized-decision-making-helps-kill-bad-products>
2. Campbell, A., Kunisch, S., & Müller-Stewens, G. (2021, March 1). *To centralize or not to centralize?* McKinsey & Company. <https://www.mckinsey.com/business-functions/people-and-organizational-performance/our-insights/to-centralize-or-not-to-centralize>.
3. Nick, A., & Hoenig, L. (2020, May 7). Consensus Mechanisms in Blockchain Technology. Lexology. <https://www.lexology.com/library/detail.aspx?g=e30e7d54-3c7f-4ca0-8a22-478227a9b5ec>
4. The Truth About Blockchain. (2019, August 21). Harvard Business Review. <https://hbr.org/2017/01/the-truth-about-blockchain>
5. Shvachych G., Kholod O., Busygin V. Blockchain innovative technology as a communication basis for the digital economy formation (2019). Академічний огляд. – № 2. – С.47–54.
6. Cain, D. (2019, July 10). Big Data Synchronization: 5 Ways to Ensure Big Data Accuracy. Medium. <https://towardsdatascience.com/big-data-synchronization-5-ways-to-ensure-big-data-accuracy-4c4801b021ad>

Наукове видання

XXXII Міжнародна науково-практична конференція
молодих вчених і студентів

**ТРАНСФОРМАЦІЯ ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ
ТА ІНСТИТУТІВ У НОВИХ ГЕОСТРАТЕГІЧНИХ РЕАЛІЯХ**

Тези доповідей
3–4 травня 2022 р.
(українською, польською та англійською мовами)

Електронне видання

ВНЗ «Університет імені Альфреда Нобеля».
49000, м. Дніпро, вул. Січеславська Набережна, 18.
Тел. (056) 720-71-54, e-mail: rio@duan.edu.ua
Свідоцтво ДК № 5309 від 20.03.2017 р.