

К.В. Юрчишин
студ. групи ОП-11

Науковий керівник – к.е.н., доц. каф. ММП І.С. Процик

ВПЛИВ МІЖНАРОДНОЇ МІГРАЦІЇ УКРАЇНЦІВ НА ЕКОНОМІКУ ДЕРЖАВИ

Сьогодні громадяни України мають широкі можливості для виїзду за межі своєї держави. Проте, низький рівень життя, масове безробіття, погана якість медичного обслуговування та високі ціни навіть на товари першої необхідності перетворили трудову міграцію за кордон у масове явище.

За даними Research&Branding Group станом на 2018 рік третина українців готові залишити Україну назавжди і жити закордоном. Головними причинами еміграції українців є можливість отримати прибуткову роботу та стабільний заробіток, збройний конфлікт в країні, економічні проблеми у державі та відсутність умов для самореалізації [3].

Трудова міграція по-різному впливає на різні сфери суспільного життя. Наприклад, на ринку праці за її відсутності рівень безробіття збільшився б в 1,6 раза [1]. Внаслідок міграції населення закордон Україна поступово втрачає свій інтелектуальний потенціал і, як наслідок, погіршуються показники рівня освіти.

Для економіки країни трудові мігранти є дуже важливим чинником соціально-економічного розвитку. За статистикою Національного банку, офіційно Україна отримує близько 5-7 млрд. доларів приватних переказів грошей на рік від трудових мігрантів. Ці гроші у першу чергу витрачаються на приватне споживання. За результатами опитувань тільки 7-8% мігрантів планує відкрити бізнес на зароблені кошти [1]. Разом з тим, завдяки трудовим міграціям підвищується платоспроможність споживчого попиту. Житлові інвестиції працівників з-за кордону перевищують середньоукраїнський рівень, також збільшується попит на будівельні матеріали, меблі та сантехніку. З однієї сторони це сприятливо для економіки країни, з іншої це сприяє невиправданому зростанню цін на нерухомість. Процес міграції впливає і на українських роботодавців, які змушені підвищувати зарплатню в областях з дуже активною трудовою міграцією, щоб втримати своїх працівників. Це не дивно, коли середня зарплата по вакансіях служби зайнятості України становить 4-5 тис. гривень та тільки 3% вакансій пропонують зарплату понад 10 тис. гривень, а іноземні роботодавці пропонують в середньому 33 тис. гривень [2].

Перевагами для країн приймання українських мігрантів є отримання якісної і кваліфікованої робочої сили на підготовку якої не потрібно витратити державні кошти та заповнити нею ті галузі і сфери, де є нестача власних працівників.

Отже, в цілому для економіки нашої держави такі міграції обертаються втратами близько 40 млрд. гривень на рік [2]. Вагомими наслідками виїзду українців за кордон є кадровий голод та втрата кваліфікованих працівників, старіння населення, недоотримання коштів до державного бюджету, тощо.

Очевидно, що проблема трудової міграції є надзвичайно важливою у сьогоднішніх реаліях. Для зменшення показника міграцій варто в першу чергу надати людям змогу заробити гроші у себе на Батьківщині, зокрема, спростити процедуру заснування власного бізнесу, створити якісні робочі місця, сприяти працевлаштуванню молодих кадрів та забезпечити належну заробітну плату. Таким чином населення змогло б сподіватись на стабільний заробіток та достаток не виїжджаючи з метою працевлаштування за кордон.

1. *Малиновська О. Наслідки міжнародної міграції населення України та політико-управлінські дії щодо їх врегулювання [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <http://www.niss.gov.ua/articles/562>.*

2. *Зануда А. Робсила чи рабсила: як впливає на економіку України трудова міграція [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <https://www.bbc.com/ukrainian/features-43485101>.*

3. *Куфрик Б. Українців манить за кордон. Найрішучіше налаштовані молоді люди віком до тридцяти [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <https://expres.online/archive/news/2017/08/12/256977-ukrayinciv-manyt-kordon-nayrishuchishe-nalashтовani-molodi-lyudy-vikom>.*

Б.В. Ющак
Ст. гр. МЕ-16

Науковий керівник – к.е.н., доц. каф. ММП Барвінська Є.С.

ВПЛИВ МИСТЕЦТВА ПЕРЕГОВОРІВ НА ЕФЕКТИВНІСТЬ МІЖНАРОДНОЇ ТОРГІВЛІ

Індустрія породжує конфлікти. З розвитком лібералізму все більше людей хочуть бути долученими до прийняття рішень і все менше людей погоджуються з нав'язаними кимось думками щодо реалізації задуманого. Люди, зазвичай, бачать лише дві можливості ведення переговорів – піддатись або ж бути непохитним. Інший підхід в переговорах передбачає проміжний варіант - між м'яким і твердим, але містить у собі спробу угоди між прагненням досягти бажаного і знаходити спільну мову. [1].

Ділові переговори - це вид спільної з партнерами діяльності, спрямований на вирішення проблеми і передбачає укладання договорів, угод, контрактів. Переговори завжди припускають наявність, принаймні, двох учасників, інтереси яких здебільшого розходяться [2]. Однак необхідно враховувати не тільки інтереси партнерів, але і їх бачення проблеми, що підлягає обговоренню, ставлення до переговорів, рівень їх культури тощо.

У розвинених країнах більшість підприємців володіють технікою ведення переговорів, створена широка мережа курсів навчання. У США функціонують дослідні, навчальні та консультативні центри з техніки ведення переговорів.

Впродовж другої половини ХХ ст. обсяг світового товарообороту збільшився з 58 млрд. \$ у 1948 р. до 14,5 трлн. \$ у 2006 році. Характерним є те, що міжнародна торгівля зростала швидше, ніж збільшувався обсяг світового виробництва. В результаті співвідношення обсягів світового експорту та світового ВВП (т.з. експортна квота) підвищилось з 10% у 1950 р. до 30,3% у 2006 р., тобто більше ніж утричі. Ці показники зростають разом з розвитком комунікативних здібностей, адже мистецтво ведення переговорів безпосередньо впливає на майбутні показники, які, ймовірно, будуть продовжувати зростати.

Стратегії ділових переговорів - свідомо вибрані або стихійно реалізовані, - визначають тактику їх ведення. Тактика проявляється в умілому застосуванні методів переговорів, послідовному проходженні їх основних стадій, гнучкості в оперуванні технологіями. У міжнародній торгівлі правильність визначення і вибору стратегії переговорів є майбутнім результатом переговорів.

У літературі можна знайти такі стратегії ділових переговорів:

1. Примітивні переговори. Зазвичай, застосовують в умовах нерозвинутого ринку, де основним методом є позиція торгу. У цій стратегії найбільше значення мають такі емоційно-особистісні фактори: уміння видавати уявне за дійсне, приховувати своє зацікавлення, відчувати небезпеку та фальш, проявляти силу волі. Основною характерною ознакою є те, що сторін не цікавлять подальші відносини в атмосфері довіри.

2. Стратегія балансу між жорстким та м'яким методами ділових переговорів. Цей варіант є небезпечним, адже він є орієнтованим на досягнення мети за будь-яку ціну, нехтуючи усіма інтересами партнера. Саме її, зазвичай, застосовують під час жорстких конкурентних відносин у всіх сферах бізнесу та підприємництва.

3. Стратегія цивілізованого ринку, яка базується на методі принципівих переговорів: жорсткому у справах і м'якому у відносинах між учасниками. Метою є пошук вигоди для обох сторін у всіх можливих сферах, а у іншому випадку – справедливого компромісу. Переговори принципу забезпечують можливість отримати бажане, адже це гарантує порядність учасників, які грають за правилами та між якими панує повна довіра. Стратегія урегулює та згладжує всі відмінності в культурних, національних, ідеологічних чи релігійних аспектах, адже пропонує умови переговорів, які високо цінуються всюди.

Міжнародна торгівля є найважливішою формою реалізації принципу порівняних переваг, виступає іншою стороною міжнародної спеціалізації, яка дозволяє всім країнам розширити можливості виробництва і споживання, посилювати конкуренцію і таким чином впливати на економічне зростання. У сфері імпорту та експорту без переговорів не обійтись. Будь-які переговори охоплюють: а) підготовку до переговорів; б) безпосереднє ведення переговорів; в) аналізування результатів; г) виконання домовленостей. Жодна з цих складових не є менш важливою за іншу. Практика ведення переговорів показує, що великий вплив на їх перебіг має психологічна атмосфера. Для того щоб ця атмосфера була дійсно сприятливою, потрібно дізнатися культурну і національну належність, адже обізнаність у цій сфері забезпечує позитивне враження. Мова повинна бути під цілковитим контролем, звертатися необхідно до умовно виділених особистостей, які є лідерами, проте не обов'язково обіймають найвищу посаду[3]. Також потрібно партнерам пояснити усі тонкощі ведення переговорів, а особливо те, як згладжувати можливі гострі кути, які можуть виникнути в ході справи. Іноді одне недоречно сказане слово може змістити акценти і навіть зірвати всю справу, тому "слизькі" моменти слід прояснити своїм підлеглим ще до початку переговорів.

Очевидно, при веденні переговорів необхідно уникати неформальності, особистих, делікатних тем і панібратського ставлення. Посмішка не завжди є доречною, як і товариський вигляд, а от впевнене та чітке подання інформації і стриманість ніколи не підведуть. Проте повага завжди залишається універсальним способом знайти спільну мову з будь-ким [4].

Підготовка до переговорів вимагає достатню кількість часу, але при цьому заощаджує більше, ніж займає. Добре підготовлений учасник переговорів може взувати рамки можливої угоди, сформулювати можливі варіанти або оцінити проміжні позиції значно швидше і мудріше, ніж людина, яка не підготовлена до переговорів. На підготовку в середньому необхідно стільки часу, скільки піде на перемовини віч-на-віч, в залежності від прогнозів щодо їх перебігу.

Учасникам слід зважати на рекомендації Скотта Брауна, що виділив шість особливостей, завдяки яким складаються позитивні відносини між партнерами на переговорах, а саме: раціональність, розуміння, спілкування, достовірність, уникання повчального тону і прийняття. Однак ще слід брати до уваги необхідність уміння використовувати знання з фізіогноміки та уміння трактувати мову рухів тіла під час ведення перемовин, адже завдяки уважному спостереганню за опонентом можна вибрати правильну методику латентного впливу на нього.

Узагальнюючи сказане, слід наголосити, що мистецтво ведення ділових переговорів прямо впливає на ефективність зовнішньої торгівлі, а найважливішими передумовами їх успішного проведення є: фахова підготовка, концентрація на завданні, стриманість, мислення, яке орієнтоване на вирішення проблеми, прагнення виробити спільну позицію, оцінка особистісних якостей партнера, реалізм, дотримання інтересів, гнучкість[5]. Здійснюючи психологічну підготовку співробітників до ведення ділових переговорів керівник підприємства повинен глибоко усвідомлювати, що впровадження досягнень психології керування в практику управлінської діяльності значно вплине на подальший розвиток підприємства в перспективі.

1. Дараховский И.С., Прехул Т.В. Бизнес и менеджер.– М.: ИНФРА–М, 1992. – 212с.;

2. Гриценко Т.Б. Етика ділового спілкування. Навчальний посібник .- Центр учбової літератури, 2007.- 344 с.;

3. Леонтьев А. А. Психология общения. - М.: Наука, 1997.–228с.;
4. Берн Э. Игры, в которые играют люди. Люди, которые играют в игры/ Пер. с англ. - М.: Мысль, 1988. – 128с.
5. Кубрак О.В. Этика ділового та повсякденного спілкування: Навчальний посібник з етикету для студентів.–Суми: ВТД «Університетська книга», 2002.–208с.

Яремко М.В.

студ. групи ЕВМЕ - 12

Науковий керівник - д.е.н., проф. Георгіаді Н. Г

ПЕРСПЕКТИВИ ЕКОНОМІЧНОГО ПАРТНЕРСТВА УКРАЇНИ ТА КИТАЮ

Торговельно-економічна співпраця між Україною та КНР регулюється Угодою між Урядом України та Урядом Китайської Народної Республіки про торговельно-економічне співробітництво (1992 р.), згідно з якою встановлено режим найбільшого сприяння щодо стягнення мита на експортні та імпорتنі товари двох країн, податків та інших внутрішніх зборів. Стан торговельно-економічного співробітництва України з Китаєм значно покращується ще з 2014 р. Згідно зі статистичними даними України, у 2017 р. товарообіг становив 7,69 млрд. дол. США, китайський експорт в Україну дорівнював 5,65 млрд. дол. США, що зріс на 20,5% з попереднього року, імпорт до Китаю – 2,04 млрд. дол. США, що на 11,3% більше у порівнянні з 2016 р. [1,2].

Китай є стратегічним торговельним партнером для України та «ринком у фокусі» згідно з Експортною стратегією України. Наша держава експортує до КНР переважно сировину – кукурудзу та руди, також експорт наших молочних продуктів до Китаю збільшився на 1000% за 2017 р. Імпорт з КНР – це високо- та середньо технологічні товари: мобільні телефони та пристрої, діоди та комп'ютери.

На думку генерального секретаря Китайської асоціації з розвитку підприємств за кордоном Хі Женвея, перемовини з яким відбулись весною 2018 р. у м. Херсон, співробітництво Китаю з Україною можливе у чотирьох перспективних для китайського бізнесу галузях – інфраструктура, енергетика, сільське господарство, культура й туризм. Проте, пріоритетним напрямом має бути агросектор, оскільки наші товари не поступаються в якості іншим зразкам [3].

До сьогодні постає питання експорту провідного українського бренду, який би впізнавався серед жителів КНР як товар «Made in Ukraine». Саме 2018 рік є чудовим періодом для презентації найкращих вітчизняних товарів у Китаї. Цього року Україна вперше представить національний стенд на міжнародній виставці з імпорту в Китаї – «China International Import Expo 2018» (СІЕ 2018), яка проходить 5-10 листопада у Шанхаї. Організація заходу спонсорується президентом Сі Цзіпінем, де Китай обере основних імпортерів постачальників різних галузей для посиленого імпорту, на який планується виділити приблизно 10 трлн дол. США протягом наступних 5 років. Із 110 заявок, 18 українських компаній було відібрано для представлення на Національному стенді [4].

Окрім вищезгаданих можливостей, вагомим стратегічним планом залишається Шовковий шлях. 5 грудня 2017р. під час Третього засідання Комісії зі співробітництва між Урядами України та Китаю підписано План дій Україна - КНР з реалізації ініціативи спільної побудови «Економічного поясу Великого шовкового шляху» та «Морського шовкового шляху ХХІ ст.». Згаданий документ є дорожньою картою та наступними кроками щодо участі України у цьому глобальному проекті. В розвиток країн уздовж нового Шовкового шляху Китай інвестує великі кошти. До 2020 р. інвестиції сягнуть позначки \$800 млрд. А щорічний товарообіг між Китаєм та країнами-учасницями становитиме \$2,5 трлн. Варто зазначити, що Шовковий шлях та міжнародна виставка СІЕ 2018 спонсуються на чолі з Сі Цзіпінем в рамках проекту «Один пояс, один шлях» [5].

За оцінками Українського інституту майбутнього, перспективними проектами для китайських компаній в Україні можуть стати такі:

- **будівництво бетонних магістралей на півдні України.** Йдеться про щонайменше 10 000 км бетонних доріг в наступні 10 років. Необхідний обсяг інвестицій – \$8-10 млрд. Це дозволить додатково створити \$20 млрд ВВП у десятирічній перспективі;

- **будівництво 2-3 авіаційних CARGO-терміналів.** Ідеальна карго-інфраструктура можлива в аеропорту, що стоїть на перетині автотрас і має підведену залізничну гілку (приклад – Біла Церква). Обсяг інвестицій для 2-3 таких терміналів – до \$750 млн. Макроекономічний ефект за 10 років – приріст ВВП до \$5 млрд;

- **будівництво євроколії від Чорного моря до Польщі.** Інвестиційна потреба – від \$3 млрд до \$5 млрд. Потенційний ефект для ВВП за 10 років – \$15-20 млрд [6].

Отже, для сприяння розвитку економічного партнерства з Китаєм Україні необхідно збільшити потужності виробництва для агропродукції, що зацікавила китайський ринок своєю якістю; проявити більше ініціативи зі свого боку у організації зустрічі між лідерами обох держав; представити Китаю свої ідеї та проекти; підтвердити готовність до дій у рамках проекту «Один пояс, один шлях»; яскраво зарекомендувати себе на виставці СІЕ 2018; розробити (або посилити наявну) систему підготовки фахівців з питань Азійського регіону зі спеціальним фокусом на Китай, тобто створити відповідні кафедри у ВНЗ, навчальні центри, аналітичні центри, курси та програми обміну.

1. Торговельно-економічне співробітництво між Україною та Китаєм : офіційний сайт Посольства України в Китайській Народній Республіці та в Монголії (за сумісництвом) [Електронний ресурс]//©2012 МЗС України// Режим доступу: <https://china.mfa.gov.ua/ua/ukraine-cn/trade>