

Bulletin of Taras Shevchenko National University of Kyiv. Economics; 2015, 8 (173): 66-69

УДК 339.727.2

JEL F22, E29, J 62

DOI: dx.doi.org/ 10.17721/1728-2667.2015/173-8/10

Ю. Буник, асп.

Київський національний університет імені Тараса Шевченка, Київ

РОЛЬ ОБЛІГАЦІЙ ДІАСПОРИ ДЛЯ КРАЇН, ЩО РОЗВИВАЮТЬСЯ

У статті розглянуто проблему випуску облігацій для діаспори як джерело фінансування національної економіки та фактор розвитку країни. Виявлено міжнародний досвід залучення заощаджень мігрантів та використання їх для випуску облігацій. А також розкрито перспективу випуску такого виду цінних паперів в Україні.

Ключові слова: грошові перекази; міграційний капітал; облігації для діаспори, заощадження мігрантів.

Постановка проблеми. Сучасні процеси глобалізації значно активізували міжнародну трудову міграцію та грошові перекази, що відіграють важливу роль в економічному розвитку більшості країн світу. Одним з великих потенційних джерел фінансування розвитку є національні діаспори. Розробка спеціальних фінансових продуктів для національних діаспор країн, що розвиваються дозволила б залучити ресурси для інвестицій, одночасно зміцнивши зв'язки емігрантів (економічні та інші) з їх батьківщиною. З огляду на масштаби вітчизняних міграційних потоків та обсяги грошових переказів мігрантів є актуальним розглянути ці грошові трансферти, як альтернативне джерело інвестицій в розвиток економіки України.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вивченню різноманітних аспектів міжнародної грошових переказів присвятили свої наукові праці І.Гнибіденко, В. Куценко, Е.Лібанова, А. Гайдуцький, О.Малиновська, О. Осауленко, Т.Петрова, С.Пирожков, О.Позняк, І. Прибиткова, М.Романюк, М.Семикіна, О.Хомра, У.Ярова та ін. Проблема залучення заощаджень мігрантів знайшла своє відображення і у працях зарубіжних дослідників, таких як М. Мохелдін, Д.Рата, С.Годінгс, М.Левін, Н.Попсон, Ж.Сернік, А. Счепанікова, К.Циммер та ін. Більшість вчених вважають, що грошові перекази позитивно впливають на економічний розвиток країн-учасниць цього процесу.

Невирішені раніше частини загальної проблеми. Незважаючи на істотний внесок перелічених вчених у вивченні зовнішньої трудової міграції та грошових переказів населення України, зазначена проблема все ще залишається малодослідженою. На нашу думку, серед наукових робіт, що досліджують процеси грошових переказів мігрантів та їх заощаджень, недостатньо уваги приділяється ролі залучення заощаджень мігрантів за допомогою облігацій діаспори в економічному розвитку України.

Постановка завдання. Метою статті є виявлення ролі заощаджень мігрантів та облігацій діаспори для країн, що розвиваються та можливості застосування такого механізму в Україні.

Методологія досліджень. Визначення сучасних тенденцій та виявлення кращого досвіду у залученні заощаджень діаспори з метою фінансування економіки країн, що розвиваються здійснено шляхом застосування історичного та логічного методу, що дозволило визначити роль випуску облігацій для діаспори в цих країнах. Поєднання загального, часткового і одиничного дало можливість опрацювати пропозиції щодо імплементації найкращого досвіду досліджуваних країн в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Досягненнями в галузі транспорту та зв'язку і більша мобільність робочої сили в останні роки та глобалізація сприяє підвищенню взаємозв'язку суспільства і економік. В результаті, країни, що розвиваються, які потребують фінансування можуть розраховувати на перекази

іноземців в багатьох країнах. Це ідея випуску облігацій діаспори, в яких мігранти отримують знижки по державному боргу зі своїх країн.

Офіційна допомога розвитку складає приблизно 130 мільярдів доларів на рік; і хоча іноземні прямі інвестиції та портфельні притоки можуть допомогти бідним економікам, необхідно знайти додаткові джерела фінансування розвитку.

Одним з недостатньо експлуатованих ресурсів є фінансування з боку діаспор – тобто грошові перекази і заощадження, зароблені громадянами, які працюють за кордоном, які вони відправляють додому сім'ям і друзям. Завдання полягає в тому, щоб ефективно направляти цей дохід.

У всьому світі існує більше 230 мільйонів міжнародних мігрантів, що більше, ніж населення п'ятої за чисельністю країни в світі, Бразилії. За оцінками, 2,6 трильйона доларів США, які вони щорічно заробляють, перевищує ВВП Сполученого Королівства, що стоїть за величиною економіки світу. Більша частина цього доходу оподатковується або витрачається в країнах, де вона отримана. Однак, припускаючи 20% норму заощадження (близько середньому значенню для країн, що розвиваються), це повинно створювати загальні річні заощадження діаспори в розмірі більш, ніж 500 мільярдів доларів [8].

У 2013 році мігранти з країн, що розвиваються відправили додому близько 404 мільярдів доларів (без урахування величезного неврахованого припливу, який прибуває через неофіційні канали). Індія отримала 70 мільярдів доларів, що більше, ніж вартість її експорту інформаційно-технологічних послуг. Грошові перекази в Єгипет перевищили дохід країн Суецького каналу. Також, емігрантські доходи склали більше третини національного доходу Таджикистану [10].

Майже 100 млрд дол США можна акумулювати щорічно країнами, що розвиваються через мобілізацію заощаджень діаспори, зменшення витрат на грошові перекази, зменшення витрат найму мігрантів, мобілізація вкладів мігрантів філантропів. Грошові перекази можуть бути додатково залучені для фінансування розвитку через сек'юритизацію майбутніх потоків грошових переказів, збільшення суверенних кредитних рейтингів, поєднання грошових переказів з фінансовими заощадженнями та страхуваннями.

Багато міжнародних мігрантів заощаджують значну частину своїх доходів у країнах призначення. Щорічний обсяг заощаджень мігрантів діаспор з країн, що розвиваються становить 497 млрд дол США у 2013 р. велика частина цих заощаджень зберігається на банківських депозитах. Облігації для діаспори – низької деномінації цінні папери з номінальною вартістю 1000 дол США, наприклад, з процентною ставкою 3-4% і 5-річним терміном погашення видані країною походження – можуть бути привабливими для працюючих мігрантів, які в да-

ний час мають майже нульовий відсоток по депозитам в банках приймаючої країни. Облігації діаспори можуть бути використані для мобілізації частини переказів – наприклад, одну десяту річних заощаджень діаспори, тобто більше 50 млрд дол США, для фінансування проєктів розвитку [9].

Ці притоки, як правило, більше в бідних і невеликих країнах, і часто забезпечують головну підтримку для слабких або постраждалих від конфлікту країн. Грошові перекази також першими приходять на допомогу в часи економічних труднощів чи під час боротьби з наслідками стихійних лих. Вони, як правило, більш стабільні, ніж потоки приватного капіталу, і під час останнього глобальної фінансової кризи знизилися всього на 5%, після чого швидко повернулися на докризовий рівень.

Як тільки гроші потрапляють на батьківщину експатріантів, їм знаходиться хороше застосування. Грошові перекази скоротили бідність в Бангладеші, Гані та Непалі. У Сальвадорі діти з сімей одержувачів мають більш низький рівень відсіву зі шкіл; в Шрі-Ланці вони мають більш великий доступ до репетиторів. Ці гроші фінансують охорону здоров'я, житло та бізнес. Мікро-фінансові позичальники навіть можуть використовувати квитанції грошових переказів в якості доказу кредитної історії.

Однак, незважаючи на очевидну цінність грошових переказів для досягнення цілей розвитку, необхідно пам'ятати, що вони є приватними фондами і не повинні розглядатися в якості заміни офіційної допомоги. Спроби урядів виділити грошові перекази для конкретного "продуктивного" використання зазнали невдачі, особливо в країнах зі слабкими інвестиційними умовами. Крім того, оподаткування грошових переказів може диспропорційно пошкодити бідним і перевести грошові потоки в підпілля. З іншого боку, поліпшення інвестиційного клімату, ймовірно, збільшить частку грошових переказів, що інвестуються в бізнес.

Дійсно, зниження високих витрат на передачу грошей – які в середньому по всьому світу на даний момент складають 8% – вже зарекомендувало себе як метод полегшення грошових переказів і збільшення

заощаджень мігрантів. На даний момент "Велика двадцятка" працює над тим, щоб скоротити ці витрати до 5% протягом п'яти років; більш агресивна мета в 1% до 2030 року може – і повинна – бути встановлена.

Технологія мобільного банкінгу може допомогти. Також може допомогти більша конкуренція на ринку, яка вже знизила збори у великих коридорах грошових переказів, наприклад в тих, які пов'язують ОАЕ з Індією і Філіппінами і Сполучені Штати з Мексикою. Деякі банки тепер пропонують нульову вартість послуг грошових переказів для залучення клієнтів. Уряду також можуть послабити закони про дрібні грошові перекази. Ексклюзивні партнерські відносини між національними поштовими системами і компаніями, що займаються грошовими переказами, також мають бути скасовані.

Ще один спосіб краще використовувати заощадження діаспори – це створити нові фінансові інструменти для діаспор. Цінні папери з низьким номіналом (скажімо, 1000 доларів), з відсотковою ставкою в 3-4%, можуть бути привабливими для трудящих-мігрантів, які в даний час заробляють мінімальні відсотки за вкладками банків тієї країни, де вони знаходяться. П'ятирічна облігація для діаспори буде мати більш низьку процентну ставку, ніж державна облігація, продана іноземним інституціональним інвесторам, оскільки сприйняття ризику інвесторами з діаспор у своїх рідних країнах, ймовірно, буде нижчою. Облігації також будуть більш стабільними, ніж іноземні валютні депозити нерезидентів у країнах, що розвиваються, а реєстрація облігацій відповідними властями у великих приймаючих країнах зробить їх достатньо безпечними [6].

Уряди Індії та Ізраїлю залучили більше 40 млрд дол США, часто під час криз ліквідності, натиснувши на багатство їхніх громад діаспори для підтримки платіжного балансу і (у разі Ізраїлю) для фінансування проєктів інфраструктури, житла, охорони здоров'я та освіти. Ряд інших країн – у тому числі на Філіппінах, Шрі-Ланці, Кенії, Гані, Непалі та Ефіопії – емітували також облігації для діаспори, але з різним ступенем успіху.



Рис. 1. Детермінанти успішного випуску облігацій діаспори

Джерело: складено автором.

Детермінанти успішного залучення заощаджень мігрантів в облігації діаспори:

1. Цільовий проєкт. Наприклад, тунель, що зв'язує Тель-Авів та Єрусалим в Ізраїлі вартістю 1,5 млрд доларів, що спрощує перевезення, підвищує мобільність. Прив'язуючи облігації до конкретного проєкту, з яким всі люди згодні – з інфраструктурою, житлом для населення з низьким рівнем доходів, енергетикою.

2. Цільова аудиторія. У першу чергу, яка цільова аудиторія слідує за професіоналами, синіми комірцями; а потім пов'язати фінансовий інструмент з цією аудиторією. Таким чином, у разі з облігацій діаспори, орієнтуватися на професіоналів найкращий варіант.

3. Канали збуту. Професіонали використовують такі канали, як банки, дилери та пенсійні фонди.

4. Маркетинг. Якщо ви емітуєте облігації через 3 місяці, не означає, що продавати потрібно вже через 2 місяці. Ви повинні постійно відслідковувати потреби у фінансуванні для впровадження проектів і усвідомлювати той факт, що ви використовуєте облігації для фінансування цих проектів. Як облігації діаспори працюють? Чому це хороша інвестиція? Яка прибутковість? Які особливості облігацій? А потім, переконайтесь, що всі ринки збуту, всі точки дотику доступні, будь то фінансова установа, будь то агентство чи посольство. Всі точки дотику, які доступні для інвесторів, повинні бути там [7].

Облігації для діаспори можуть бути видані як суверенним урядом, так і, в теорії, провідними приватними компаніями. Для позичальника облігації для діаспори можуть забезпечити більш низьку вартість і довгострокове фінансування, особливо в період фінансової кризи. Облігації для діаспори мають більш низьку процентну ставку, ніж суверенні облігації продані іноземним інституціональним інвесторам; тому що, по-перше, орієнтовною процентною ставкою для інвестора діаспори буде ставка за депозитами (нуль чи низька) замість

LIBOR; по-друге, спред ризику для діаспори буде менший, так як сприйняття мігрантами-інвесторами країнового ризику нижче (за винятком випадків, коли діаспора, що рятується від режиму). На відміну від валютних депозитів, які можуть бути зняті в будь-який час, облігації для діаспори забезпечують стабільний, довгостроковий інструмент фінансування.

За останні 65 років більш як 20 країн світу випустили облігації для діаспори на суму понад \$50 млрд. Найбільший досвід накопичив Ізраїль, що дало йому змогу стати розвинутою державою, пройшовши важкий післявоєнний шлях. На початку 1950-х років Ізраїль мав спільні економічні та політичні проблеми, як Україна в останніх роки [11]: 1) військові дії в середині країни; 2) обмеження в ресурсах; 3) недостатня фінансова та гуманітарна допомога країні.

Основний обсяг залучених коштів Ізраїль використовує на розвиток конкретних проектів, спрямованих на посилення конкурентоспроможності країни в регіоні та світі (Рис.2).

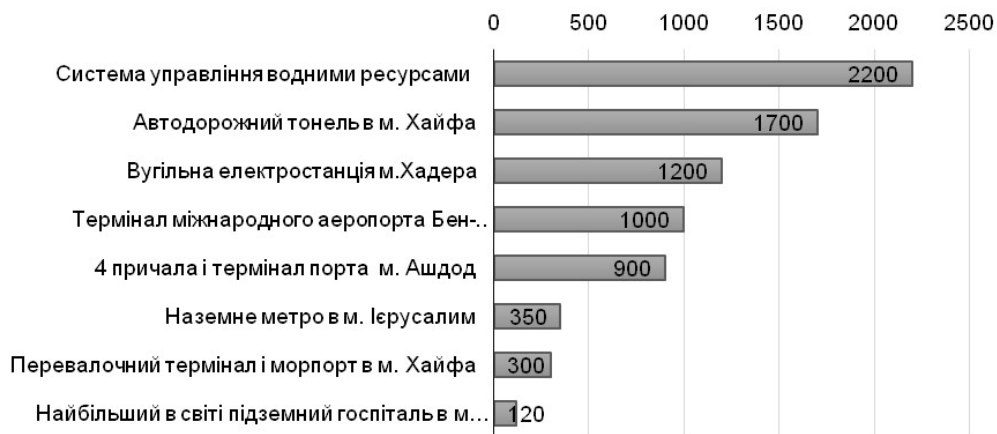


Рис.2. Найбільші проекти в Ізраїлі профінансовані з доходів від продажу облігацій для діаспори, млн дол США.

Джерело: складено за даними Корпорації розвитку Ізраїлю [3].

Країни з великою діаспорою в багатьох країнах призначення мають більший потенціал для успішної видачі облігацій для діаспори. Навпаки, країна з нестабільним урядом може мати більш низький потенціал для досягнення успіху. Шанси на успіх збільшуються, коли країна емітент має сильну економічну програму і портфель привабливих проектів, які фінансуватимуться облігаціями для діаспори. Зрозуміло, довіра мігрантів до уряду є ключовим фактором для успішного випуску облігацій для діаспори.

Серед країн із середнім рівнем доходу, Мексика має найбільший обсяг заощаджень діаспори 53 млрд дол США, за нею Китай (46 млрд дол США) та Індія (44 млрд дол США). Серед країн з низьким рівнем доходу, Бангладеш має найбільші заощадження діаспори (9,5 млрд дол США), Гаїті і Афганістан (близько 4,5 млрд дол США кожен). Багато країн в складних ситуаціях визначають обсяг заощаджень діаспори як їх частку у ВВП, наприклад, в Сомалі (81 %), Гаїті (53 %) та Ліберії (29 %); ці країни могли б потенційно використовувати облігації діаспори для реконструкції та розвитку, за умови, що вони забезпечили належний нагляд за використанням коштів [5].

Основна перешкода випуску облігацій діаспори – висока вартість реєстрації в Комісії з цінних паперів і бірж США. Також вартість роздрібного продажу цих облігацій,

швидше за все, більша, ніж вартість продажу облігацій декількох інституційних інвесторів або окремих заможних інвесторів. Однак, у більшості випадках економія на процентних витратах покриває витрати на реєстрацію.

Проблему залучення заощаджень української діаспори за допомогою випуску облігацій слід підняти на національний рівень і визначити їх важливу складовою формування економічної політики України. Тільки в такому випадку заощадження мігрантів можуть стати справжнім джерелом інвестицій, генератором економічного розвитку країни.

Дискусія. Попри існування значного доробку щодо зарубіжного досвіду використання облігацій для діаспори та можливості його застосування в Україні, водночас, досвіду в країнах, що розвиваються приділяється недостатньо уваги, що зумовило інтерес авторів до проведення даного дослідження. Такі країни як Ізраїль, Індія, Філіппіни та інші успішно пройшли шлях впровадження механізму залучення заощаджень діаспори для підтримання та розвитку національної економіки, а вихідні умови подібні до українських, що полегшує адаптування досвіду цих країн до національної економіки. Тому доцільним, на нашу думку, є подальше здійснення наукової розвідки цієї тематики, зокрема, аналіз кількісних показників ефективності випуску облігацій для діаспори країн, що розвиваються, що

дасть змогу оцінити ступінь реального впливу таких облігацій на економічну систему держави. Для цього необхідно визначити, які саме відносні показники дозволять зробити висновки про ефективність залучення заощаджень діаспори та порівняти з іншими країнами, проаналізувати їх у динаміці за останні декілька років та визначити, які саме особливості забезпечують найкращі результати та розробити рекомендації щодо запровадження такого досвіду в Україні.

Висновки. Облігації діаспори повинні бути доступні для всіх інвесторів, а не тільки для мігрантів і бути широко поширеними, а не зберігатися на рахунках кількох інвестиційних банків. Таким чином, шляхом забезпечення більшої глибини і ліквідності на ринку облігацій діаспори, великі суми можуть бути мобілізовані для розвитку при низьких і стабільних процентних ставках, без зниження мотивації трудових мігрантів до заощадження коштів.

Однак облігації діаспори не стануть можливим інструментом розвитку до тих пір, поки вони не будуть пов'язані з проектами розвитку в місцях, де існує достатня довіра до уряду. Облігації повинні бути доступні для всіх інвесторів, а не тільки для вкладників-мігрантів, і повинні повсюдно поширюватися, а не утримуватися на балансі декількох інвестиційних банків. Таким чином, можуть бути мобілізовані великі суми для розвитку при низьких, стабільних процентних ставках, не применшуючи стимули до заощадження серед трудящих-мігрантів.

Список використаних джерел

1. Гайдучкий А.П. Грошові трансферти мігрантів у системі міжнародного ринку капіталу. Автореферат дисертації на здобуття наукового ступеня доктора економічних наук. Київ – 2010.

Ю. Бунік, асп.

Киевский национальный университет имени Тараса Шевченко, Киев, Украина

РОЛЬ ОБЛИГАЦИЙ ДИАСПОРЫ ДЛЯ РАЗВИВАЮЩИХСЯ СТРАН

В статье рассмотрена проблема выпуска облигаций для диаспоры как источник финансирования национальной экономики и фактор развития страны. Выявлено международный опыт привлечения сбережений мигрантов и использования их для выпуска облигаций. А также раскрыта перспективу выпуска такого вида ценных бумаг в Украине.

Ключевые слова: денежные переводы; миграционный капитал; облигации для диаспоры; сбережения мигрантов.

Y. Bunyk, PhD student

Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv, Ukraine

ROLE OF DIASPORA BONDS IN DEVELOPING COUNTRIES

The article deals with the problem of the bond issue for the Diaspora as a source of financing of the national economy and a factor of development. We reveal the following factors driving demand in the diaspora bond market: targeting at a project, channels, audience and marketing. The paper shows international experience to attract migrants' savings and use them to issue bonds. Investors consider diaspora bonds because: firstly, people who have disposable income, who can commit that income or that excess income to a long term investment should look at diaspora bonds; secondly, people who really want to participate in transforming the home country should look at diaspora bond specifically diaspora bonds related to projects; and last but not least, if there are incentives around diaspora bonds for example whether there's tax incentive and other kinds of incentive, that also should be taken into account. Also we disclosed the possibility of using this type of securities in Ukraine and its expedience.

Keywords: remittances; migration capital; Diaspora bonds; savings of migrants.

2. Гришнова О., Дмитрук С. Людський капітал в умовах кризи: оцінка і пошук можливостей збереження. Вісник Київського національного університету ім. Тараса Шевченка. Серія: Економіка. Випуск №5 (170), 2015 р. DOI: dx.doi.org/10.17721/1728-2667.2015/170-5/2

3. Інвестиції в облігації Ізраїлю. [Електронний ресурс] // Корпорація розвитку Ізраїлю: [сайт]. – Режим доступу: <http://www.israelbonds.com/invest.aspx>

4. Носова Є.А. Заощадження домогосподарств як джерело інвестиційних ресурсів в Україні. Вісник Київського національного університету ім. Тараса Шевченка. Серія: Економіка. Випуск №2 (167), 2015 р. DOI: dx.doi.org/10.17721/1728-2667.2015/167-2/12

5. Diaspora Bonds and Remittances for Development. [Електронний ресурс] // Asian Development Bank: [сайт]. – Режим доступу: <http://www.adb.org/news/videos/diaspora-bonds-and-remittances-development>

6. D. Ratha, M. Mohieldin. Bonds of the Diaspora. [Електронний ресурс] // Project Syndicate: [сайт]. – Режим доступу: <http://www.project-syndicate.org/commentary/mahmoud-mohieldin-and-dilip-ratha-propose-a-new-way-to-channel-remittances-toward-development-goals>

7. Migrant Money is Key to Development. [Електронний ресурс] // Світовий банк: [сайт]. – Режим доступу: <http://www.worldbank.org/en/news/video/2014/11/05/podcast-migrant-money-is-key-to-development>

8. Migration and Development Brief 24 [Електронний ресурс] // Світовий банк: [сайт]. – Режим доступу: <http://siteresources.worldbank.org/INTPROSPECTS/Resources/334934-1288990760745/MigrationandDevelopmentBrief24.pdf>

9. Migration and Development Brief 23 [Електронний ресурс] // Світовий банк: [сайт]. – Режим доступу: <http://siteresources.worldbank.org/INTPROSPECTS/Resources/334934-1288990760745/MigrationandDevelopmentBrief23.pdf>

10. Migration and Development Brief 22 [Електронний ресурс] // Світовий банк: [сайт]. – Режим доступу: <http://siteresources.worldbank.org/INTPROSPECTS/Resources/334934-1288990760745/MigrationandDevelopmentBrief22.pdf>

11. O'Neill A. Emigrant Remittances: Policies to Increase Inflows and Maximize Benefits // Indiana Journal of Global Legal Studies. – 2001. – N 1.

Надійшла до редколегії 25.06.15

**ANNOTATION AND REFERENCES (IN LATIN):
TRANSLATION\ TRANSLITERATION\ TRANSCRIPTION**

A. Starostina, Doctor of Sciences (Economics), Professor,
V. Kravchenko, PhD in Economics, Associate Professor
Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv

**MARKETING RESEARCH: PROBLEM DETERMINATION AND PRACTICE OF QUESTIONNAIRE DEVELOPMENT
(CASE OF CONSUMERS RISKS AT THE WINE MARKET)**

The theoretical approach concerns determination of the aim of marketing research has revealed in the article. It allows formalization the analysis of marketing environment factors in a table form, estimation of the basic marketing threats and possibilities of market environment, and clearly formulate aim of marketing research.

Process of questionnaire development must be based on strict accordance searching questions, hypothetical variants of answers for searching questions and questions of questionnaire. This process is shown on the example of research of consumers risks at the market of dry wine in Kyiv.

1. S.L. Payne, The Art of Asking Question. Princeton, NJ: Princeton University Press, 1951.
2. Malhotra Neresch. Marketingovyie issledovaniya. Prakticheskoe rukovodstvo, 2007. Vilyams, 1200 p. (Russian)
3. Michael Schrage. "Survey Says," Adweek Magazines' Technology Marketing, 22 (I) (January 2002).
4. Bill Gillham, Developing a Questionnaire (New York: Continuum International Publishing Group, 2000).
5. Marco Vriens, "Split-Questionnaire Designs: A New Tool in Survey Design and Panel Management," Marketing Research, 13 (2) (Summer 2001): 14-19.
6. Stephen Jenkins, "Automating Questionnaire Design and Construction," Journal of the Market Research Society (Winter 1999-2000): 79-95.
7. Robert A. Peterson, Constructing Effective Questionnaires (Thousand Oaks, CA: Sage Publications, 2000). DOI:dx.doi.org/10.4135/9781483349022
8. Golubkov E.P. Marketingovyie issledovaniya: teoriya, metodologiya i praktika. – M.: Izdatelstvo "Finpress", 1998. – 416 p. (Russian)
9. Belyaevskiy I.K. Marketingovoe issledovanie: informatsiya, analiz, prognoz: ucheb. posobie/ I.K. Belyaevskiy – M., Finansyi i statistika. 2001. – 320 p. (Russian)
10. A. Napalkova, K. Kaschenko Marketingovoe issledovanie na rynke event-uslug: otnoshenie chastnyih lits k prazdnichnyim uslugam // "Event-marketing", №3, 2014. (Russian)
11. Aymaletdinov T. A. Podhody k issledovaniyu izvestnosti brenda banka // Marketing i marketingovyie issledovaniya. 2011. N 1. S. 28-37. (Russian)
12. Upravlinnya mlzhnarodnimi brendami: faktor "visokih motivatsly" [Elektronniy resurs] / O. L. Kanlschenko, T. V. Dot-sya // Marketing v UkraYinl. – 2010. – № 2. – S. 32-35. (Ukrainian)
13. Zhurilo V. Osoblivostl motivatsiyi ta rinkovoyi povedlnki ukrayinskih spozhivachlv visokotehnologlchnih tovariv [Elektronniy resurs] / A. O. Starostlna, V. V. Zhurilo // Marketing v UkraYinl. – 2010. – № 5. – S. 18-23. (Ukrainian)
14. Lichova G. Mizhnarodniy imidzh krayini: sutnist, faktori formuvannya, rivni spriynyattya [Elektronniy resurs] / A. O. Starostlna, V. A. Kravchenko, G. Lichova // Marketing v UkraYini. – 2010. – № 4. – S. 61-66. (Ukrainian)
15. Kochkina N.Yu. Doslidzhennya motivatsiyi pidlitkovoyi auditoriyi ukrayinskih spozhivachiv [Elektronniy resurs] / N. Kochkina // Marketing v UkraYini. – 2013. – # 1. – S. 34-43. (Ukrainian)
16. Moroz L. A. Tendentsiyi rozvitku ukrayinskogo avtomobilnogo rinku i marketingova komunikatsiyina politika yogo uchastnikiv / L. A. Moroz // Logistika : [zbornik naukovih prats] / vidpovidalniy redaktor E. V. Krikavskiy. – Lviv : Vidavniststvo Lvivskoyi politehniki, 2012. – S. 154-159. – (Visnik / Natsionalniy universitet "Lvivska politehnika" ; № 735). (Ukrainian)
17. Malhotra Neresch. Marketingovyie issledovaniya. Prakticheskoe rukovodstvo, 2007. Vilyams, 1200 s. – P. 84. (Russian)
18. Spriyani riziki: praktika analizu [Tekst] / A. O. Starostlna, V. A. Kravchenko // Marketing v UkraYini. – 2003. – № 4 (20). – S. 48-53. (Ukrainian)
19. Pochti vse ukrainskie vina – poddelka 05.08.2008 | Avtor: Vladislav Gordienko <http://zdorovja.com.ua/content/view/519/56>. (Russian)
20. Vinodelyi zayavlyayut, chto tret ukrainskih vin – falsifikat. Podrobnosti chitayte na UNIAN: 28.10.2013 | 15:26 <http://www.unian.net/news/602240-vinodelyi-zayavlyayut-cto-tret-ukrainskih-vin-falsifikat.html>. (Russian)
21. Marketing: teoriya, svitoviy dosvid, ukrayinska praktika: Pidruchnik / A.O. Starostina, N.P. Goncharova, E.V. Krikavskiy ta in.; za red. A.O. Starostinoyi. – K.: Znannya, 2009. – 1071 s. (Ukrainian)
22. Starostina A.O., Kravchenko V.A. Spriymanl riziki: teoretichnl pldhodi // Marketing v UkraYini. – 2003. – №3 – S.33 – 35. (Ukrainian)

M.Malik, Doctor of Sciences (Economics), Professor,
I. Semenchuk, PhD student.
Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv

**COMPARATIVE CHARACTERISTICS OF INSURANCE OF CIVIL LIABILITY
OF MOTOR VEHICLES IN FOREIGN COUNTRIES**

The article outlines the main trends of compulsory insurance of civil liability in Ukraine and abroad. There were major problems allocation and market law. Highlighting the main trends and vectors of insurance of civil liability of vehicles. Consider the possible prospects of development and the comparative characteristics of insurance of civil liability of owners of vehicles in Ukraine and abroad. The influence of state supervision in terms of law and supervision of insurance companies in the form of