

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ

Харківський національний автомобільно-дорожній університет



у співпраці з

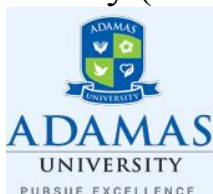
Providence Group (Торонто, Канада)



Wyższa Szkoła Hotelarstwa i Gastronomii (Познань, Польща)



Adamas University (Колката, Індія)



СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ СВІТОВОЇ ЕКОНОМІКИ

Збірник матеріалів

VIII Міжнародної науково-практичної конференції,
Україна, м. Харків, 20 травня 2016 р.

ХНАДУ, 2016

Організаційний комітет:

Туренко Анатолій Миколайович, д.т.н., професор, ректор ХНАДУ, почесний голова організаційного комітету конференції;

Богомолів Віктор Олександрович, д.т.н., професор, заступник ректора з науковій роботи ХНАДУ, голова організаційного комітету конференції;

Дмитрієв Ілля Андрійович, д.е.н., професор, декан факультету управління та бізнесу ХНАДУ, заступник голови організаційного комітету конференції;

Горовий Дмитро Анатолійович, д.е.н., доцент, завідувач кафедри міжнародної економіки ХНАДУ, заступник голови організаційного комітету конференції;

Попкова Ксенія Олексіївна, к.е.н., доцент, заступник завідувача кафедри міжнародної економіки ХНАДУ, відповідальний секретар конференції;

Коралєвські Якуб (Koralewski Jakub), PhD, Rector, Wyższa Szkoła Hotelarstwa i Gastronomii, Познань, Польща;

Паріمال Чандра Бісвас (Parimal Chandra Biswas), Dr., Director International Relations, Adamas University, Колката, Індія;

Паславський Тарас (Paslavskiyi Taras), Director of International Relations, Providence Group, Торонто, Канада;

Бабич Дмитро Володимирович, д.е.н., професор, завідувач кафедри економіки підприємства ХНАДУ;

Криворучко Оксана Миколаївна, д.е.н., професор, завідувач кафедри менеджменту ХНАДУ;

Маліков Володимир Васильович, д. держ. упр., професор, завідувач кафедри обліку і аудиту ХНАДУ.

Сучасні тенденції розвитку світової економіки: **Збірник матеріалів VIII Міжнародної науково-практичної конференції, 20 травня 2015 р.** – Харків: ХНАДУ, 2016. – 88 с.

Збірник містить тези доповідей учасників VIII Міжнародної науково-практичної конференції «Сучасні тенденції розвитку світової економіки» з різних ВНЗ України і наших колег з Канади та Індії. Також в збірнику розміщені тези доповідей кращих студентів-іноземців ХНАДУ, що присвячені питанням, актуальним для економіки їх країн.

1. СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ СВІТОВОГО ГОСПОДАРСТВА

Volodymyr Paslavskyi , MPPAL, York University President and CEO of Providence Group, Toronto, Canada	INTEGRATION THROUGH TRADE: THE IMPACT OF NAFTA ON THE OIL AND GAS & MANUFACTURING SECTORS IN CANADA IN THE FIRST DECADE OF 21C	8
Близнюк А.А. , к.э.н., доцент Харьковский национальный автомобильно-дорожный университет	ОЦЕНКА УРОВНЯ УКРАИНСКОЙ ЭКОНОМИКИ СОГЛАСНО РЕЙТИНГУ DOING BUSINESS	15
Ксендзук В.В. , к.е.н. Житомирський державний технологічний університет	РОЗВИТОК СТРОКОВОГО РИНКУ В УКРАЇНІ ТА ЗА КОРДОНОМ: ПОРІВНЯЛЬНИЙ АСПЕКТ	16
Dr. Oleksandr Riadno , DS in Technique, Professor University of Customs and Finance, Dnepropetrovsk	THE DEVELOPMENT OF FOREIGN ECONOMIC ACTIVITY IN PRIDNIPROVSKIY REGION	18
Бондарчук В.В. , к.е.н., доцент Житомирський державний технологічний університет	СВІТОВА ЕКОНОМІЧНА СИСТЕМА: QUO VADIS?	19
Гребенник Н.Г. , к.е.н., доцент Одеський національний морський університет	КЛАСТЕРИЗАЦІЯ В МОРСЬКІЙ ГАЛУЗІ УКРАЇНИ З ВРАХУВАННЯМ СВІТОВОГО ДОСВІДУ	20
Дедилова Т.В. , к.э.н., доцент	СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ ТОРГОВО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО СОТРУДНИЧЕСТВА УКРАИНЫ И ТУРКМЕНИСТАНА	22
Токарь И.И. , ассистент Харьковский национальный автомобильно-дорожный университет		
Дедилова Т.В. , к.э.н., доцент	СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ПРЯМЫХ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ В ЭКОНОМИКУ УКРАИНЫ	23
Токарь И.И. , ассистент Харьковский национальный автомобильно-дорожный университет		
Жулід-Христосенко Ю.О. ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана»	МІСЦЕ ТА РОЛЬ КРЕАТИВНОЇ ЕКОНОМІКИ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ	25
Колодій С. Ю. , д.е.н., професор ДВНЗ «Університет банківської справи» Черкаський навчально-науковий інститут	ЦИКЛІЧНІСТЬ РОЗВИТКУ ГЛОБАЛЬНИХ РЕСУРСНИХ РИНКІВ ТА «РЕСУРСНЕ ПРОКЛЯТТЯ» ПО-УКРАЇНСЬКІ	26
Єрмоленко О.А. , к.е.н., доцент Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця	ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ НАЦІОНАЛЬНОЇ БЕЗПЕКИ УКРАЇНИ	27
Мокрий Г., Азарова А. Харківський національний автомобільно-дорожній університет	КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ УКРАЇНСЬКОЇ ЕКОНОМІКИ	28
Пушкар Т.А. , к.е.н., доцент Харківський національний університет міського господарства імені О. М. Бекетова	РОЗВИТОК ЕКСПОРТНОЇ ОРІЄНТАЦІЇ В УМОВАХ ПОГЛИБЛЕННЯ ІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ	30
Жалдак Г. П. , к.е.н. Національний технічний університет України «Київський політехнічний інститут»	ОСНОВНІ ПРОБЛЕМИ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ УКРАЇНИ	31

Любачівська Р.З. , аспірант ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана»	РОЛЬ ВЕНЧУРНОГО КАПІТАЛУ В ІННОВАЦІЙНІЙ ДІЯЛЬНОСТІ	33
Шамаріна Н.В. ДВНЗ «Київський національний економічний університет ім. Вадима Гетьмана»	ДОСВІД ЄС У СФЕРІ КОРПОРАТИВНОЇ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ: ВПЛИВ НА ЄВРОПЕЙСЬКЕ СУСПІЛЬСТВО	34
Яскал І.В. , к.е.н. Буковинський державний фінансово-економічний університет, м. Чернівці	ЕКОНОМІЧНИЙ ПРОСТІР У РЕГІОНАЛЬНИХ ДОСЛІДЖЕННЯХ	35
Никитина А.В. , к.э.н. Диало Ибрагим Буба (Мали) Харьковский национальный автомобильно-дорожный университет	ОСОБЕННОСТИ ПРОЦЕССА ГЛОБАЛИЗАЦИИ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ	37
Кудрявцев В.М. , к.е.н., доцент Харківський національний автомобільно-дорожній університет	ОСНОВНІ КОНЦЕПТУАЛЬНІ ПОЛОЖЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ДЕРЖАВИ	38
Кудрявцев В.М. , к.е.н., доцент Балде Сабиту (Гвінея) Харківський національний автомобільно-дорожній університет	ЗАСТОСУВАННЯ СИСТЕМНОГО ПІДХОДУ ДО АНАЛІЗУ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ДЕРЖАВИ	39
Кудрявцева О.В. , к.е.н., доцент Харківський національний автомобільно-дорожній університет	ЗАХОДИ АКТИВІЗАЦІЇ УПРАВЛІНСЬКИХ ФУНКЦІЙ ОРГАНІВ МІСЦЕВОЇ ВЛАДИ ДЛЯ ФОРМУВАННЯ БЕЗПЕЧНОГО ПІДПРИЄМНИЦЬКОГО СЕРЕДОВИЩА	40
Мельниченко О.О. Харківський національний автомобільно-дорожній університет	ВИЗНАЧЕННЯ МЕТИ, ОБ'ЄКТУ ТА ПРЕДМЕТУ АНТИКРИЗОВОГО УПРАВЛІННЯ	41

2. МІЖНАРОДНА ФІНАНСОВА ТА БАНКІВСЬКА ДІЯЛЬНІСТЬ

Сисоєнко І. А. , к.е.н. доцент Карлюка Д.О. , к.е.н. доцент Херсонський національний технічний університет	СВІТОВИЙ ДОСВІД АКЦИЗНОГО ОПОДАТКУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВ	43
Золотаревський А. В. , к.е.н. доцент ПрАТ «ВНЗ «Міжрегіональна академія управління персоналом», м. Київ	ГАРМОНІЙНИЙ ПІДХІД ДО ФОРМУВАННЯ СТРУКТУРИ СТАТУТНОГО КАПІТАЛУ КОМЕРЦІЙНОГО БАНКУ	44
Ткаленко С.І. , к.е.н., доцент ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана»	ТЕНДЕНЦІЇ СВІТОВОГО РИНКУ БАНКІВСЬКИХ ПОСЛУГ	45
Хаймінова Ю.В. , к.е.н. доцент Національний університет «Одеська юридична академія»	РОЛЬ КРЕДИТНО-ЕКСПОРТНИХ АГЕНТСТВ В ФІНАНСУВАННІ МОРСЬКОГО БІЗНЕСУ	43

3. ПРОБЛЕМИ УПРАВЛІННЯ МІЖНАРОДНИМИ ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНИМИ ПРОЦЕСАМИ

Куленко А.А. Одеський торгово-економічний інститут Київського національного торговельно-економічного університету	ВПЛИВ ЗМІНИ СТАВКИ ЄСВ НА ДІЯЛЬНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВ	49
Alina Nikitina , Ph. D. in Economics Kharkiv National Automobile and Highway University	RISK MANAGEMENT SYSTEM OF ENTERPRISES UNDER THE GLOBALIZATION CONDITIONS	50
Alina Nikitina , Ph. D. in Economics Meret Batyrov (Turkmenistan) Kharkiv National Automobile and Highway University	THE MAIN PRINCIPLES AND TYPES OF PORTFOLIO INVESTMENT	51
Кадигроб Ю.Ю. Харківський національний автомобільно-дорожній університет	ПРОБЛЕМИ ПОРТФЕЛЬНОГО ІНВЕСТУВАННЯ В УКРАЇНІ	52
Сичова К.Є. Харківський національний автомобільно-дорожній університет	СУТНІСТЬ РИЗИКУ ЯК ЕКОНОМІЧНОЇ КАТЕГОРІЇ	53
Андріанова А. Бабич А.П. , к. військ. н., доцент Харківський національний автомобільно-дорожній університет	МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО РОЗРОБКИ НОВОЇ ПОСЛУГИ В СФЕРІ ТУРИЗМУ	54
Попкова К.О. , к.е.н., доцент Харківський національний автомобільно-дорожній університет	АНАЛІЗ МЕТОДИЧНОГО ІНСТРУМЕНТАРІЮ МІНІМІЗАЦІЇ РИЗИКІВ МІЖНАРОДНОЇ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ	56
Попова А.М. , к.т.н. Харківський національний автомобільно-дорожній університет	ДОСЛІДЖЕННЯ ВПЛИВУ ГЛОБАЛІЗАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ НА ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНУ ДІЯЛЬНІСТЬ АВТОТРАНСПОРТНИХ ПІДПРИЄМСТВ	58
Задорожна А.В. Харківський національний автомобільно-дорожній університет	МІЖНАРОДНА ЕКОНОМІЧНА ІНТЕГРАЦІЯ ЯК ЧИННИК РОЗВИТКУ ТРАНСПОРТНОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ	59
Атаева Айнур (Туркменістан) Харьковский национальный автомобильно-дорожный университет	ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ИНТЕГРАЦИЯ КАК ДЕТЕРМИНАНТА РАЗВИТИЯ ТРАНСПОРТНОЙ СИСТЕМЫ УКРАИНЫ	59
Кудрявцева О.В. , к.е.н., доцент Матухно Д. Харківський національний автомобільно-дорожній університет	ЕКСПОРТНИЙ МАРКЕТИНГ НА ПІДПРИЄМСТВІ	60
Янковой В.А. Одесский национальный экономический университет	МАТЕМАТИЧЕСКИЕ ОГРАНИЧЕНИЯ НЕОКЛАССИЧЕСКИХ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ФУНКЦИЙ	61

4. АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ МАРКЕТИНГОВОГО УПРАВЛІННЯ

Труш О.О. , к. держ. упр., професор Харківський регіональний інститут державного управління Національної академії державного управління при Президенті України	ФОРМУВАННЯ ДЕРЖАВНОГО ОБОРОННОГО ЗАМОВЛЕННЯ В УКРАЇНІ	63
Красников Є.В. , провідний інженер 118 військового представництва Мініс- терства оборони України		
Приходько Д. О. , к.е.н. Харківський національний автомобі- льно-дорожній університет	НОВИЙ ТОВАР ТА МОДИФІКАЦІЯ	64
Swanadip Mondal , MBA Adamas University, Kolkata, India	INDIAN STARTUP ECOSYSTEM	65
Лопатін С.В. Харківський національний автомобі- льно-дорожній університет	РОЗВИТОК ТУРИЗМУ В УКРАЇНІ НА ОСНОВІ ЗАЛУЧЕННЯ ІНОЗЕМНИХ ІНВЕСТИЦІЙ В УМОВАХ ІНТЕРНАЦІОНАЛІЗАЦІЇ СВІТОГОСПОДАРСЬКИХ ЗВ'ЯЗКІВ	68
Юдіна І.В. Харківський національний автомобі- льно-дорожній університет	УДОСКОНАЛЕННЯ КЛАСИФІКАЦІЇ ЕКСПОРТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ УКРАЇНИ	69
Сорока К.О. , к.е.н., доцент Сатаєв В.В. Університет митної справи та фінан- сів, м. Дніпропетровськ	АНАЛІЗ РОЗВИТКУ ІНТЕРНЕТ-РЕКЛАМИ В УКРАЇНІ	71
Суска А.А. , к.е.н. Харківський автомобільно-дорожній університет	ОСОБЛИВОСТІ ОЦІНКА ЕКОЛОГІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ЕКСПОРТНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ ЛІСОВОГО ГОСПОДАРСТВА	72
Шиманська К.В. , к.е.н., доцент Житомирський державний технологі- чний університет	ФОРМУВАННЯ НАЦІОНАЛЬНИХ ТОВАРНИХ БРЕНДІВ УКРАЇНИ ЯК СТРАТЕГІЯ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ВІТЧИЗНЯНИХ ВИРОБНИКІВ НА ЄВРОПЕЙСЬКИХ РИНКАХ	73
Горовий Д.А. , д.е.н., доцент Горова К.О. , к.е.н., доцент Харківський національний автомобі- льно-дорожній університет	ЗАЛЕЖНІСТЬ ТАРИФУ МІСЬКИХ ПАСАЖИРСЬКИХ ПЕРЕВЕЗЕНЬ ВІД ПЛОЩІ МІСТА І КІЛЬКОСТІ ЙОГО НАСЕЛЕННЯ	74

5. ПРОБЛЕМИ ЛЮДСЬКОГО РОЗВИТКУ ТА СОЦІАЛЬНА ПОЛІТИКА ДЕРЖАВ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ

Amit Kumar Bose , MBA Adamas University, Kolkata, India	NETWORKING – TOOLKIT FOR CAREER SUCCESS	76
Василичев Д.В. , к.е.н., доцент Запорізький національний техніч- ний університет	ТРУДОВІ РЕСУРСИ СТАРШЕ ПРАЦЕЗДАТНОГО ВІКУ: ВІТЧИЗНЯНИЙ І ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД	78

Літвінов О.С. , к.е.н., доцент Одеський національний економічний університет	ІНТЕЛЕКТУАЛЬНИЙ КАПІТАЛ, ЯК СКЛАДОВА НЕМАТЕРІАЛЬНИХ АКТИВІВ ПІДПРИЄМСТВА	79
Поплавська О.М. , к.е.н., доцент ДВНЗ "Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана"	НЕРІВНІСТЬ І СОЦІАЛЬНА БЕЗПЕКА В УКРАЇНІ	80
Шкода Т.Н. , к.е.н., доцент ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана»	МІЖНАРОДНИЙ ВИМІР ПРОБЛЕМ РОЗВИТКУ ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ АВІАТРАНСПОРТНОЇ ГАЛУЗІ	82

6. ІНФОРМАЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ МІЖНАРОДНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Пахнін М.Л. , аспірант Харківський регіональний інститут державного управління Національної академії державного управління при Президентові України	ВЗАЄМОДІЯ МІЖ ОРГАНАМИ ПУБЛІЧНОГО УПРАВЛІННЯ ТА ЗАСОБАМИ МАСОВОЇ КОМУНІКАЦІЇ У СВІТОВІЙ ПРАКТИЦІ	84
Михайлова Л.І. , д.е.н, професор Сумський національний аграрний університет	ТЕОРІЯ ТА ПРАКТИКА МЕНЕДЖМЕНТУ ТРАНСАКЦІЙНИХ ВИТРАТ У МІЖНАРОДНІЙ ЕКОНОМІЧНІЙ ДІЯЛЬНОСТІ	85

1. СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ СВІТОВОГО ГОСПОДАРСТВА

INTEGRATION THROUGH TRADE: THE IMPACT OF NAFTA ON THE OIL AND GAS & MANUFACTURING SECTORS IN CANADA IN THE FIRST DECADE OF 21C

Volodymyr Paslavskyi, MPPAL, York University
President and CEO of Providence Group
Toronto, Canada

At one point, all three North American countries employed government interventions to regulate the oil and gas industry (Randall and Konrad, 1995a: 79). However, as time moved on, three countries diverged in their practices. Today, each country adds its own flavour to the debate on energy security. Canada and the US have closer views on this topic than Mexico, but this had not always been the case. This convergence of policies between Canada and the USA is recent and as of 1 January 1989 had been facilitated by the Canada-USA Free Trade Agreement (FTA) and later by the North American Free Trade Agreement (NAFTA), which came in effect in 1994.

Although FTA or NAFTA had little to do with development of Canadian and American energy policies in 1980s, when both Canadian and American governments deregulated the energy sector (Randall and Konrad, 1995b: 86), Chapter 6 of FTA or NAFTA now regulates and screens these policies (Holden, 2006a: 1). In addition, FTA or NAFTA provides framework for future energy integration and problem resolutions (Kalicki and Goldwyn, 2005: 371–372). Given its importance and visibility, the energy sector evokes interest from various pundits, groups, scholars and other people. They dissuade concerns raised by others and they themselves ask even wider questions, which encapsulate the whole market structure of North American society. For example, they ask, *to what kind of economic integration is NAFTA leading and what has been the impact of this integration on oil and gas and manufacturing businesses in Canada?*

There are no simple answers. The oil and gas sector is highly volatile and affects other sectors. On the one hand, unemployment, inflation and labour cost per unit of production could increase in response to oil shocks (NATIONAL ENERGY BOARD, 2005a: 47), which will negatively affect sectors, like the manufacturing sector. On the other hand, boom in natural commodity sectors (e.g. oil and gas) commits Canada to move more of its resources to production, which benefits manufacturers, whose services are demanded in producing secondary and tertiary goods. Economic output (GDP) expands as a result. Furthermore, there is a reciprocal relationship between oil and gas prices and the strength of the dollar (Morrison and Paddon, The Canadian Press, Nov 5, 2007a). Currency exchange can balloon or dampen the Gross Domestic Product (GDP) of the economy that heavily relies on production and exportation of energy commodities. When oil and gas prices go up and they revitalize industry and the whole of economy with buoyant demand, this new economic strength is reflected in the currency as well (Morrison and Paddon, The Canadian Press, Nov 5, 2007b). Consequently, NAFTA plays an important role in these relationships because it brings these units together under one framework.

However, based on the analyses of the oil and gas and manufacturing sectors, NAFTA had not really revolutionized the dynamics of the Canadian economy. Canada is still prone to the same ills that affected it when Import Substitution Industrialization (ISI) strategy was used. One can conclude that macroeconomic policy has far greater impact on the well-being of Canadians than any of the binding provisions of FTA or NAFTA (Randall and Konrad, 1995c: 308), including Article 605 from Chapter 6. Therefore, the impact of NAFTA on the oil and gas industry is not great but impact of high-energy prices on manufacturing is significant, especially when high-energy prices can collapse national/local production. NAFTA, by easing the movement of goods between borders, can reverse losses to manufacturers or mitigate the impact of high oil and gas prices. Clearly, this places emphasis on integration based on trade and not on investment.

In addition, research suggests that NAFTA is a new and more improved version of ISI. In a regime of an appreciated dollar, NAFTA might finally accomplish what ISI failed to do – integration with the US where currency exchange will not undermine gains from trade.

Canada's Oil and Gas Resources and Their Prices

Canada is an energy self-sufficient country. It is rich in resources that can be converted into energy. Currently, it is the eight largest producer of crude oil (StatCanada, The Daily, www.statcan.ca May 23, 2007a). Moreover, the second largest reserve of crude oil is located in Canada (NATIONAL ENERGY BOARD, 2005b: 1). But regardless of these natural endowments, Canada has no control over supply or prices of oil and gas. Actually, Canada is a price taker because it accepts international prices as domestic (NATIONAL ENERGY BOARD, 2005c: 7). Canada pumps only 2.5 million barrels a day when international demand for oil is 84 millions barrels (StatCanada, The Daily, www.statcan.ca May 23, 2007b). Consequently, due to miniscule oil production, Canadian firms have no influence over global prices.

It is common knowledge that when speculations about oil demand are outpacing supply and when geopolitics is threatening peace and disrupts oil production, oil prices tend to appreciate. Hence, oil prices are set in global markets.

High oil prices generally lead to higher natural gas and electricity prices because these goods are competitive fuels and their producers will undercut their own profits if they do not monitor and follow the leading fuel - oil. "Rising oil prices therefore raise both the cost of energy and the cost of petroleum as an input into production. In this connection, high energy costs contribute to inflation and unemployment and are a potential threat to economic growth" (NATIONAL ENERGY BOARD, 2005c: 47). But it also raises the value of the Canadian dollar because high oil prices represent a boom in the Canadian natural commodities sector, which responds to it by starting new operations and activities (Morrison and Paddon, The Canadian Press, Nov 5, 2007c). The same relationship was evident in the early 1970s when high oil and gas prices were matched by the appreciated Canadian dollar (Morrison and Paddon, The Canadian Press, Nov 5, 2007d). In fact, according to Don Drummond, a chief economist at TD Bank, commodity prices and the Canadian dollar track each other very closely (Morrison and Paddon, The Canadian Press, Nov 5, 2007e).

To maximize returns while the natural commodities market is 'hot', producers tend to produce and export more oil and gas to capture profitable margins (NATIONAL ENERGY BOARD, 2005d: 48). For example, in 1997 when the Canadian dollar was low (\$C1=\$US 0.72), oil producers pumped 112.7 million cubic metres, but in 2005 when the Canadian dollar appreciated to \$C1=\$US 0.87, production rose to 136.2 million cubic metres (StatsCanada, The Daily, www.statcan.ca May 23, 2007c). It is interesting enough to note that this difference in the production of oil represents a 17.3% increase from 1997, which mirrors a 17.2% appreciation of the Canadian dollar from 1997 to 2005. It is not surprising that Petro-Canada would follow a similar strategy. During the 4th quarter of 2007, the Canadian dollar averaged \$US 1.02, up from \$US 0.88 in the 4th quarter of 2006. In response to these prices, Petro-Canada increased its operations 33% (Petro-Canada, Quarterly Report 2007: Management's Discussion and Analysis, 2008: 3). Hence, the direction in which the dollar is going to head can be gauged by the direction taken by the natural commodities.

The impact of high-energy prices and high dollar on wages is pronounced, as well. In 1997, for instance, Canadian employees in oil and gas earned 58% more per hour than the average worker and by 2006, this gap had widened to 80% (StatsCanada, The Daily, May 23, 2007d: 1). Hence, high oil prices and a strong Canadian dollar are beneficial and profitable to the energy producers and their employees.

In general, the primary sector is an important part of the Canadian economy and contributes a healthy sum to GDP. It also generates an annual trade surplus of over \$56 billion. This "sum is sufficient to pay for all the deficits incurred importing manufactured goods as well as a significant yearly deficit on services incurred chiefly as a result of the large sums flowing out of the country in dividend and interest payments, as well as in areas such as tourism" (Howlett et. al, 1991a: 111).

Oil and Gas Sector Before and Under NAFTA

Long before FTA, the objective of the Canadian energy policy was to foster a strong oil and gas sector through the use of pricing control, subsidies and tax incentives. But such policy imposed higher direct costs on non-oil producing parts of the country, as prices varied from region to region. It also contributed little to the GDP in terms of income from the petroleum and gas sector (Randall and Konrad, 1995d: 296). Such interventionist policy spurred resentment from energy producing provinces as they wanted to capitalize on their natural resources on the largest scale and as quickly as possible (Randall and Konrad, 1995e: 297). They were encouraged to do so because under the Canadian Constitution, provinces have control over natural resources (Hufbauer and Schott, 2005a: 398). But the federal energy policy did not account for divergent needs and endowments of provinces. It superimposed one policy for the whole country. Hence, provinces were justified in resenting the federal energy policy. The Constitution gives them the right to develop their own energy strategies and use it as they see fit.

To foster an interventionist policy, Prime Minister P. E. Trudeau initiated the National Energy Program (NEP), which placed price ceilings on oil and gas, taxed energy exports and gave subsidies to companies for exploration based on their proportion of Canadian ownership. Also, the Foreign Investment Review Agency (FIRA), a federal agency whose aim was to screen foreign investment in the energy sector, was established. It would prevent foreign investment and in some cases buy out American shares from the Canadian oil and gas corporations (Hufbauer and Schott, 2005b: 397). In 1984, however, the Canadian Federal government cancelled NEP and later signed an agreement with energy producing provinces on deregulating this sector. Real gas prices fell by more than a third and remained constant until 1997 (Hufbauer and Schott, 2005c: 398). It is worth noting that for the better part of the 1980s, international oil and gas prices were quite low (Randall and Konrad, 1995f: 88), which was again reiterated in the depreciated Canadian dollar, reaching a low of \$1C=\$0.72US. In inference, FTA or NAFTA had nothing to do with pro-market reforms in the oil and gas sector in 1984 (Randall and Konrad, 1995g: 305).

Nevertheless, after implementation of NAFTA, the oil and gas sector underwent additional reforms that integrated and brought closer the Canadian and American energy sectors. NAFTA Article 605 now allows importers to purchase oil and gas in an amount no smaller than the “‘proportion prevailing in the most recent 36 month period’”. The US government wanted this provision to make absolutely sure that in times of shortage the Canadian government would introduce cuts affecting consumers on both sides of the border equally” (Howlett et al, 1999b: 144). In fact, this article had been explained by pundits as a binding mechanism over the Canadian government that prevents it from ever changing that proportion and forces Canada to sell it to the US even when Canada experiences severe shortages (Holden, 2006b: 2). However, according to the Canadian Parliamentary Information and Research Service bureau from the Library of Parliament, these statements are popular misconceptions. The bureau maintains that “Canadian [oil and gas] producers are free to sell as much oil as they wish to whomever they wish, including... overseas customers. As a result... output exported to the United States can rise or fall according to the normal forces of supply and demand” (Holden, 2006c: 2). Furthermore, they contend that Canadian consumers can buy 100% of all Canadian energy without violating NAFTA (Holden, 2006d: 2).

The reason Canadian producers can buy or sell oil to whomever they want is because NAFTA imposes National Treatment Obligations on the oil and gas sector (Hufbauer and Schott, 2005c: 418). Under National Treatment Obligations, local oil and gas producers cannot discriminate against buyers, including Canadian buyers, and this guarantees that there cannot be an artificial oil and gas shortage in Canada because the ‘proportion prevailing in the most recent 36 month period’ was guaranteed, sold and delivered to the US (Holden, 2006e: 2).

The same bureau admits that NAFTA does indeed prohibit the Canadian government from imposing similar policies to NEP or creating agencies, like FIRA. It also discloses the fact that Article 603(2) prohibits all NAFTA countries from using any minimum/maximum export price requirements and Article 604 prohibits NAFTA members from imposing any export tax unless the same tax is placed on the exporting country, too (Holden, 2006f: 1). Article 607 specifies emergency and national security reasons under which normal oil and gas supplies can be disrupted (Holden, 2006g: 1).

NAFTA Chapter 6 talks little about investment in the oil and gas industry; mostly it is concern with trade. Consequently, gains in efficiency that come from investment and underline regional ties and integration are not apparent (Hufbauer and Schott, 2005d: 418 & 436).

One can see that NAFTA may only facilitate bilateral trade but it cannot shift trade patterns between Canada and the US. Nor can it directly harmonize policies and prices between two countries (Randall and Konrad, 1995f: 305) because many of these relationships already had been adjusted even prior to FTA. NAFTA members cannot influence oil and gas prices as they are set in the global market, not in the North American market. By liberalizing the oil and gas sector, NAFTA did not bring convergence to this sector. On the contrary, this sector is now freer and therefore diverges more than ever before. Provinces have their own energy needs and accordingly they plan their energy strategies (Holden, 2006h: 2). NAFTA allows Canada to have at least two separate energy strategies – Eastern and Western. Finally, it is through trade and not investment in the oil and gas industry that two countries will undergo a process of integration and meet their energy needs (Hufbauer and Schott, 2005e: 414). Nevertheless, NAFTA is successful in removing barriers in trade and policies that might be interpreted as anti-trade.

The oil and gas sector is a sister industry to the manufacturing sector. Strong demand in manufacturing translates positively on oil and gas because manufacturers use these fuels as inputs. Disruption in supply of fuels causes problems in the productive process in the manufacturing sector. NAFTA is ‘conscious’ of this and tries to counteract negative trends.

Automotive Industry as a Symbol of the Manufacturing Sector Before NAFTA

Even prior to the continental economic strategy of FTA, Canada employed the branch-plant Import Substitution Industrialization (ISI) strategy. ISI relied on tariffs, a low dollar and immigration to develop and protect local markets. Unfortunately, the same strategy lacked Research and Development (R&D) funds, independence from technologically more advanced American exporters and their parent plants, while venture capital was available to manufacturers who did not deviate from ISI (Williams, 1994a: 137-138).

D.C. Abbott, the Minister of Finance, had once tried to explain what the ISI was doing and what challenges it was meeting,

“[Canadians through ISI] have always wished to encourage development of US branch plants, but in the face of our exchange problems today we suffer from the disadvantage that these plants are heavy importers of parts and material which must be paid for in US dollars.... It should be possible for the Canadian automobile industry... to produce automobile parts or models for sale in US dollars to balance the large purchase of components and materials which they make in the United States” (Williams, 1994b: 141).

Branch-plant ISI conditioned Canada to importing costly high-speed, single purpose machinery, the capacity of which in many cases was in excess of the needs of the Canadian market, from the USA (Williams, 1994c: 142). Thus, Canadian manufacturers faced higher costs and were at a disadvantage compared to other countries. This also meant that investment in technology and equipment was lower, causing inefficiency. Loans to start businesses or to buy heavy machinery took longer to pay off and wages were kept down to increase profit margins. Traditionally, Canadians were more accustomed to lower wages than in the US because this was justified as the ‘price’ to pay for an economically and politically independent state in a sparsely populated North (Williams, 1994d: 148).

Another way to keep ‘real wages’ low was to consistently devalue the Canadian dollar. On the one hand, devaluation of the dollar compensated manufacturers for the increases in cost of labour per unit (i.e. wages), but on the other hand, it increased the cost of their imports. Since 1965 Auto Pact, however, this problem had been partially fixed or ameliorated when both the Canadian and American governments agreed to have managed the free trade regime in automotive manufactured goods. By reducing tariffs, the Canadian government ensured that the cost of imported parts would be lower, thereby increasing Canadian competitiveness. Although, it is true that cheaper currency stimulates exports and attracts foreign production, an increased volume of exports does not always offset the negative economic effects associated with a low dollar, for example, imported inflation, expensive cost of imported food and machinery (Williams, 1994: 170). Thus, ISI and a low dollar launched Canada on a slippery slope downward.

Despite consistent devaluation, the cost of labour per unit continued to rise faster than production, partly because Canadians were chasing American wages and partly because Canadian manufacturers were less efficient (Williams, 1994e: 150). Canadian 'branch plant' manufacturers were less efficient because they lacked in R&D investments and because they were known for labour-intensive production as opposed to research-intensive production that remained with the American parent plants (Eden and Molot, N/A: 302). Thus, this caused inefficient and lower output.

From 1970 to 1979, Canadian GDP grew by 46% and labour productivity during the same time interval grew by 8%. From 1980 to 1989, GDP growth declined by 8%, growing only 32%. But labour productivity continued to grow during this decade, reaching 11%, up by 3% from the previous decade (Frank et. al, 2005: 494). If labour productivity was increasing, why was less output produced? Lower productivity in the 1980s was explained by the *old* ISI (Williams, 1994f: 150), which by this time demanded longer hours for labour from workers to produce the same or even a smaller level of output.

Once again, the declining dollar did not help Canadian manufacturers to reverse the trend. For example, in the latter part of the 1970s and in the 1980s, the Canadian dollar on average was $\$1C = \$0.83US$, declining from $\$1C = \$1.01US$ in 1976, and reaching a low of $\$1C = \$0.72US$ in 1986 (Frank et. al, 2005g: 494). But roughly at the same time, the Canadian trade deficit in fully manufactured products reached \$311 billion (Williams, 1994: 165). It happened so because in the 1980s, Canadian labour productivity in the manufacturing sector grew as a result of the more intensive use of intermediate inputs, like parts and other material (StatCanada, The Daily, www.statcan.ca Dec 18, 2007), which were becoming more and more expensive as a result of a declining dollar. Consequently, one of the impetuses for leaving ISI and embracing FTA was to keep local wages down, away from rising above the American wages (Williams, 1994h: 150 & Grinspun and Shamsie, 2007a: 275). Two additional reasons for signing FTA were to increase competitiveness by securing access to larger market (McBride, 2001: 64) and improve terms of trade by removing tariffs.

Manufacturing Under NAFTA

NAFTA was designed to keep the cost of labour per unit low by harmonizing nominal wages, reducing barriers to trade, and keeping the dollar low. A devalued dollar would make *real* wages actually lower in Canada than in the US. Literature on Canadian trade is abundant in showing how a (low) dollar below $\$1C = \$0.75US$ is beneficial to various manufacturing sub-categories and labour (Grinspun and Shamsie, 2007b: 268). In fact, a high dollar in the early phase of FTA was blamed for increasing the cost of labour per unit, thus causing the fleeing or disappearance of 1/5 of the manufacturing sector in Canada (Grinspun and Shamsie, 2007c: 162 and 271). However, the same literature ignores the automotive industry, which perhaps is the heart and soul of the real manufacturing sector in Canada (Williams, 1994i: 141).

In 1996 when the Canadian dollar was worth $\$1C = \$0.73US$, the Big 3 American auto manufacturers were saving \$316US on Canadian assembly lines. Canadians interpreted this as a competitive advantage and 'incentive' to do business in Canada. But when the dollar depreciated to $\$1C = \$0.66US$, Americans were saving only \$285US, thereby decreasing Canadian cost advantage of \$31US (Lynch, 1998a: 30). Advantage disappeared because parts became more expensive. In order to strengthen the advantage of the national manufacturing sector, the Canadian government in 1996 did something similar to what it did in 1965, it eliminated all remaining tariffs and duties that Canadian manufacturers had to pay on imported parts, even though NAFTA permitted these tariffs and duties until 2006 (Lynch, 1998b: 30). On the contrary, the US kept its tariff on automotive parts and products of 2.5% until 2006 (Lynch, 1998c: 30) and the last stage of phasing out tariffs under NAFTA came in effect in 2008 (Howlett et. al, 1999c: 142). In fact, Industry Canada concludes that Canadian automotive manufacturers will *price themselves out* when the Canadian dollar reaches the exchange rate of $\$1C = \$1.02US$ (Industry Canada, 1998: 9).

Therefore, one can see that a higher dollar benefits the automotive industry more than a depreciated dollar. Their goods, in turn, can be sold for Canadian dollars that are on par with American dollars and this could lead to a better balance on the ledger of purchases of high-end equipment from the USA. In other words, the high dollar had little to do with the raising the cost of labour per unit of production and the 'pricing out' of Canadian products because it can offset this effect by securing cheaper intermediate

inputs. Hence, the type of integration that D.C. Abbott, the Minister of Finance, was dreaming regarding ISI can finally come to fruition under NAFTA in the regime of the appreciated dollar. NAFTA - one trading zone with two currencies of equal value.

Why then did 1/5 of the manufacturing sector disappear or flee Canada? The answer may lie in the fact that they were indeed inefficient and were harbouring behind the wall of protective tariffs and subsidies. FTA or NAFTA 'weeded' them out. At the time of signing FTA, the Canadian government favoured criteria of financial health of companies over nationalist preoccupations, therefore, many corporations were let go, sold or taken over by more stable underwriters. But more profitable companies were protected from takeovers (Randall and Konrad, 1995i: 301).

Relationship Between Oil and Gas and Manufacturing Sectors in Canada

It is true that high-energy prices are squeezing manufacturers' profits and are reducing their productive capacity and cash reserves (NATIONAL ENERGY BOARD, 2005f: 48). Regardless of the fact that oil is nationally produced and sold on the local market, the Canadian producers still buy energy at global prices. But because the purchasing power of the Canadian dollar has also increased, net effect on the Canadian manufacturers probably has remained the same. Canadian manufacturers, who trade with the US, may actually have cost advantage over their American counterparts because since 2002, oil prices in Canadian dollars have "increased by 220% versus an increase of nearly 285% in the US" (NATIONAL ENERGY BOARD, 2005g: 48). Consequently, Canadian exporters face lower energy expenditure, which might enable them to produce more.

According to recent study conducted by Statistics Canada, similar results are suggested, Rising commodity prices and the surging dollar have led to... earnings growth and the increase in the purchasing power of those earnings.... From 2002 to 2005, real earnings (real GDP) rose by 8.3%, while the purchasing power of those earnings (real gross domestic income) increased by 13.4%. The study found that high commodity prices and the rising value of the Canadian dollar... have led to significant increases in so-called "trading gains" for many provinces, as well as the nation. The current boom in commodity prices... entering its fifth year [in 2007]. A wide range of commodity prices, from coal to uranium, have been affected, as has the Canadian dollar, which appreciated significantly after 2003. [As a result], Canada commits more of its resources to production, the volume of goods... rises and economic output... expands (StatCanada, The Daily, www.statcan.ca, July 24, 2007).

Clearly, the old belief that high-energy prices can 'price out' manufacturing is challenged by these statistics. On the contrary, it shows a win-win situation for both industries. The oil and gas producers responded by pumping more fuel, whereas the manufacturers responded by investing in heavy machinery to improve their efficiency. Purchases of this equipment rose by 3.3% in III quarter and 3.4% in IV quarter (StatCanada, The Daily, www.statcanada.ca, March 14, 2008a). Consequently, Canadian GDP increased in 2007 by 2.6%, whereas in the US, GDP increased by 2.3% (StatCanada, The Daily, www.statcanada.ca, March 14, 2008b).

ISI, NAFTA and Old Problems

ISI was plagued with low R&D investment, low productivity and fear of raising the cost of labour per unit. NAFTA meant to reverse all of these shortcomings. How did it do in the regime of the appreciated dollar and from the perspective of the oil and gas, and the manufacturing sectors? NAFTA still keeps R&D with the American parent plants. It inherited ISI's R&D structure. However, a high dollar might shake this structure because with the increased purchasing power of the Canadian dollar, R&D becomes less expensive.

Low productivity remains a problem. Under FTA or NAFTA, productivity is even more sensitive to consumer demand in the USA. Cost of labour per unit, the measure of inflationary pressures from wages, is growing faster in Canada than in the US, and this displaces investment. Poor investment requires workers to work harder and longer to produce the same level of output. NAFTA has not stopped the cost of labour from rising. If before, they were chasing American wages, now they are chasing wages in the

booming oil and gas sector. However, in the short term all of this reflects well on the aggregate demand that feeds GDP.

Conclusion

Under scrutiny, NAFTA may be nothing more than an improved version of ISI that tried to integrate two countries via trade. Unfortunately, under the negative exchange rate this could have never been accomplished, even though Canada was and still is a net-exporter of energy to the US. In the manufacturing sector, Canada enjoyed ups and downs. However, it was the need of two markets that drove this trade. Agreements and pacts came later in an attempt to facilitate and smooth things out.

NAFTA is more instrumental in one sector than in the other and acts as a balancing tool between them. It helps the oil and gas producers to capture their revenue, which in the past five years stemmed from more expensive fuel prices and a stronger dollar. These two elements have negative impact on the manufacturing sector. However, on the one hand, a higher dollar offsets energy-related increases in the cost of production, and on the other hand, NAFTA offsets the remaining part by facilitating trade. Consequently, recession in the US or uncontrollable American deficit is far more dangerous to Canadians than binding provisions of NAFTA. If the American economy declines, Canadian production will be the first to suffer as a result of it.

Consequently, “based on... oil demand and supply, trade [and not investment] will become an ever more important vehicle for meeting energy needs” (Hufbauer and Schott, 2005e: 414). In fact, there is evidence to suggest that NAFTA will be a neutral factor in crude oil and natural gas for some time. For example, in 1990 when the Canadian oil and gas producers started to recoup from a bad year that halved their revenues, FTA played little role in increasing oil supply. But exports from OPEC countries increased significantly in the same year (Randall and Konrad, 1995j: 306). In other words, the opportunity cost of gaining 2.5 millions of barrels of the Canadian oil is the loss of the OPEC oil. OPEC countries pump a lot more oil than Canada. Thus, harmonization of the energy policy and prices is not likely to take place under NAFTA, but trade will continue to be seen as a medium of guaranteeing energy needs.

In the manufacturing sector, NAFTA does not encourage investment as R&D is still within priority of the parent plants. But a high dollar in combination with free trade can change this trend. A high dollar makes R&D more affordable. This is more evidence that by it self, NAFTA leads to economic integration based on trade.

Bibliography

1. Eden, Lorraine and Maureen Appel Molot, “Continentalizing the North American Auto Industry”, in the Political Economy of North American Free Trade, Chapter 19, in reader.
2. Frank, Robert H. et. al. 2005. Principles of Macroeconomics. Toronto: McGraw Hill Ryerson.
3. Grinspun, Ricardo and Yasmine Shamsie, ed. 2007. Whose Canada? Continental Integration, Fortress North America and the Corporate Agenda. Ontreal: McGill University Press.
4. Holden, Michael. Parliament Information and Research Service – Library of Parliament. 2006. Canadian Oil Exports to the United States Under NAFTA. Ottawa: Library of Parliament.
5. Howlett, Michael, et. al. 1999. The Political Economy of Canada. Oxford: Oxford University Press.
6. Hufbauer, Gary Clyde and Jeffrey J Schott. 2005. NAFTA Revisited: Achievements and Challenges, 2005. N/A: Peterson Institute.
7. Industry Canada. 1998. The Automotive Competitiveness Review: A Report on the Canadian Automotive Industry. Ottawa: Industry Canada.
8. Kalicki, Jan H. and David L. Goldwyn. 2005. Energy and Security: Toward a New Foreign Policy Strategy. Washington, D.C.: Woodrow Wilson Center Press.
9. Lynch, Teresa M. 1998. Globalization and Jobs in the Automotive Industry. Massachusetts: Massachusetts Institute of Technology.
10. McBride, Stephen. 2001. Paradigm Shift: Globalization and the Canadian State. Halifax: Fernwood Publishing.
11. Morrison, Malcolm and David Paddon. The Canadian Press. 2007. A History of the Canadian Dollar. <http://finance.sympatico.msn.ca/banking/credit/article.aspx?cp-documentid=5672598>
12. National Energy Board. 2005. Short-term Outlook for Canadian Crude Oil. Ottawa: National Energy Board.

13. Petro-Canada. 2008. Quarterly Report 2007: Management's Discussion and Analysis. http://www.petro-canada.ca/pdfs/investors/PC_Q4_2007_MD_and_A_ir-e-f.pdf
14. StatCanada. The Daily. May 23, 2007. Study: Canada's Oil and Gas Industries. <http://www.statcan.ca/Daily/English/070523/d070523c.htm>
15. StatCanada. The Daily. March 14, 2008. Labour Productivity, Hourly Compensation and Unit Labour Cost. <http://www.statcan.ca/Daily/English/080314/d080314a.htm>
16. StatCanada. The Daily. July 24, 2007. Study: Real Gross Domestic Product and the Purchasing Power of Provincial Output. <http://www.statcan.ca/Daily/English/070724/d070724b.htm>
17. StatCanada. The Daily. Dec 18, 2007. Study: Long-term Productivity Growth in Manufacturing in Canada and the United States. <http://www.statcan.ca/Daily/English/071218/d071218b.htm>
18. Randall, Stephen J. and Herman W. Konrad. 1995. NAFTA in Transition. Calgary: University of Calgary Press.
19. Wallace, Iain. 2002. A Geography of the Canadian Economy. Oxford: Oxford University Press.
20. Williams, Glen. 1994. Not for Export: The International Competitiveness of Canadian Manufacturing. Toronto: McClelland and Steward Inc.

ОЦЕНКА УРОВНЯ УКРАИНСКОЙ ЭКОНОМИКИ СОГЛАСНО РЕЙТИНГУ DOING BUSINESS

Близнюк А.А., к.э.н., доцент

Харьковский национальный автомобильно-дорожный университет

Ежегодно Всемирный Банк публикует рейтинговый Доклад «Ведения Бизнеса» (Doing Business Report), где основными критериями оценки экономики государства являются: регистрация предприятий, получение разрешений на строительство, подключение к системе электроснабжения, регистрация собственности, получение кредитов, защита миноритарных инвесторов, налогообложение, международная торговля, обеспечение исполнения контрактов, разрешение неплатежеспособности (процедура банкротства) [1].

Самым низким показателем из вышеперечисленного ряда является процедура проведения банкротства. Согласно данным за 2016 год, продолжительность возврата средств по Украине в среднем составляет 2,9 лет, при этом её стоимость исчисляется в 42% от стоимости имущества должника. Если для сравнения, в странах-членах Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) такой показатель составляет 1,7 года и 9% соответственно. Наиболее удручающим показателем, характеризующим процесс банкротства в Украине, является коэффициент средств, которые возвращаются кредитору, а именно 8,3% (в ОЭСР такой показатель равен 72,3%). Данный показатель ставит Украину на 161 место на уровне с Камбоджой и опережая лишь Либерию, Сьерра Леоне, Доминиканскую Республику.

Эффективность нормативно-правовой базы оценивается в 8,5 баллов из 16 возможных (в ОЭСР те же показатели оценивают в 12 баллов). А по эффективности управления имуществом должника (4 балла из 6) Украина несколько обошла средний показатель по своему региону (3,9 баллов) и немного отстает от лидирующих стран (у ОЭСР средний показатель 5,3 балла).

Еще один из худших показателей Украины занимает получение разрешений на строительство. Данный показатель крайне неоднозначен, поскольку по ряду критериев Украина обгоняет даже развитые страны, однако, не смотря на это, все равно остается на 140 месте в мире. С одной стороны, положительными качествами в 2016 году является число процедур, в ходе которых происходит взаимодействие сотрудников компании с какими-либо внешними сторонами. Так, по Украине данный показатель равен 10 процедурам, в то время как по региону Европа и Центральная Азия такой показатель равен 15,9 и даже ОЭСР имеет лишь 12,9.

Следует отметить, что Украина значительно опережает данные стран ОЭСР по времени, требуемого для строительства. Пока страны ОЭСР тратят на этот процесс около 152 дней, в Украине на это отводится 67.

Можно заметить, что, не смотря на ряд преимуществ, из-за высокой стоимости и слабого качества контроля, Украина теряет свои позиции в данной рейтинге и откатывается на 140 позицию (по данным за 2015 год Украина занимала 139 место). Для улучшения позиций в данном списке желательным было бы усовершенствование государственного контроля в архитектурно-строительной сфере.

На третьем по отставанию месте находится показатель подключения предприятия к системе электроснабжения, так необходимой в 21 веке. Данный коэффициент рассматривает трудности, связанные с подключением предприятия и его уже построенных зданий к системе электроснабжения, включая увеличение протяженности или расширение существующей инфраструктуры. Процедуры включают подачу заявлений и заключение договоров с энергопоставляющими предприятиями, получение всех необходимых разрешений, а также выполнение всех внешних работ по подключению, получение заключительных актов и окончательную подачу электроэнергии [2].

Здесь ситуация несколько похожа на предыдущий показатель. В рамках выполнения данного процесса предприятие проходит 5 процедур (в ОЭСР – 4,8, а в регионе 5,7).

Стоит отметить, что по данным рейтинга Doing Business, по ряду пунктов Украина занимает различные позиции. Вышеуказанные пункты имеют наихудшую характеристику, однако по ряду показателей Украина все же входит в первую сотню (по двум в первую тридцатку). Также было указано, что, несмотря на данные отрицательные характеристики, по ним имеется план улучшения ситуации в стране, а по ряду из них уже разработана и с той или иной эффективностью уже работает система реформ. Однако, на сколько они будут эффективны в нынешних крайне сложных условиях, сказать точно невозможно.

Литература:

1. DOING BUSINESS Measuring Business Regulations [Електронний ресурс]. – 2016. – Режим доступу до ресурсу: <http://www.doingbusiness.org/data/exploreeconomies/ukraine>.
2. Как Украине попасть в ТОП-15 стран по легкости ведения бизнеса [Електронний ресурс]. – 17. – Режим доступу до ресурсу: <http://nv.ua/publications/kak-ukraine-popast-v-top-15-stran-v-rejtinge-doing-business-80526.html>.

РОЗВИТОК СТРОКОВОГО РИНКУ В УКРАЇНІ ТА ЗА КОРДОНОМ: ПОРІВНЯЛЬНИЙ АСПЕКТ

Ксендзук В.В., к.е.н.

Житомирський державний технологічний університет

Сучасний стан фінансового ринку характеризується такими ознаками, як підвищення ринкової волатильності, лібералізація ринку і поява фінансових інновацій, що сформувалися в процесі розвитку світового господарства. Завдяки таким змінам виникає необхідність ефективного захисту від ризиків з метою управління (в т. ч. планування, контролю та аналізу) діяльності суб'єктів господарювання. Формування та розвиток строкового ринку є одним з напрямів, що забезпечує ефективність та дієвість стратегічних концепцій підприємств, пов'язаних з управлінням ризиками діяльності.

Розвиток строкового ринку як сегменту фінансового пропонує захист від ризиків, формується на підставі використання фінансових інструментів (товарні та фінансові біржі, позабіржова торгівля), та пов'язаний зі змінам у валютно-фінансовій сфері, зростанням обсягів міжнародної торгівлі, глобалізацією фінансових відносин.

Формування строкового ринку на міжнародному рівні суттєво відрізняється від особливостей формування вітчизняного ринку фінансових інструментів. В табл. 1 наведено порівняння основних характеристик розвитку вітчизняного та міжнародного строкового ринку.

На відміну від міжнародного, вітчизняний строковий ринок почав формуватися як біржовий, що вплинуло на особливості його функціонування. Зокрема, невідповідність та неспроможність державної влади України до формування економіко-правового середовища для ефективного здійснення операцій на фінансовому ринку призвели до невиправданого наслідування і копіювання

форм організації міжнародних фінансових ринків. Це впливає на недосконалість законодавства, зокрема неврахування особливостей розвитку національних економічних відносин при розробці положень щодо регулювання здійснення хеджування на фінансовому ринку.

Таблиця 1 – Порівняння особливостей розвитку строкового ринку в Україні та за кордоном

Строковий ринок України	Міжнародний строковий ринок
<i>Особливості формування</i>	
як біржовий ринок	як позабіржовий ринок
<i>Суб'єкти (черговість залежно від обсягу операцій)</i>	
спекулянти, банки, фермери, суб'єкти господарювання (здебільшого великі підприємства)	фермери, суб'єкти господарювання, банки, спекулянти
<i>Мета створення</i>	
продовження процесу копіювання форм організації зарубіжних фінансових ринків	управління ризиками господарської та фінансової діяльності, зокрема, здійснення операцій хеджування
<i>Основні фінансові інструменти</i>	
– валютні ф'ючерсні контракти (1994 р., Придніпровська товарна біржа); – ф'ючерсні контракти на безготівковий курс карбованця до долара США (1995 р., товарна біржа “Єкатеринославська”); – розрахунковий ф'ючерс (1997 р., Українська міжбанківська валютна біржа); – валютні ф'ючерси на курси долар-гривня, євро-долар (2015 р., Українська біржа, фондова біржа “Перспектива”)	від форвардних угод з реальними активами (товарами) до фінансових ф'ючерсних контрактів
<i>Особливості діяльності</i>	
спекулятивні тенденції, що є наслідком ряду загальноекономічних явищ (економічна криза, перерозподіл власності, політична нестабільність)	необхідність розв'язання протиріччя між циклічністю коливань ринкової кон'юнктури та необхідності забезпечення стабільності фінансового стану суб'єктів господарювання

Основною метою створення міжнародного строкового ринку є управління ризиками господарської та фінансової діяльності. Як наголошував М. Стрейт, в історії розвитку індивідуальних ф'ючерсних ринків невідомі випадки, коли б мотиви спекуляції, а не бажання уникнути комерційних ризиків були рушійною силою відкриття таких ринків [1, с. 24].

В свою чергу, на українському строковому ринку переважали спекулятивні тенденції, що є наслідком таких економічних явищ, як економічна криза, перерозподіл власності, політична нестабільність тощо. Тому сьогодні вітчизняний ринок фінансових інструментів є нерозвиненим та потребує створення відповідних умов для формування та розвитку. Зокрема, це вдосконалення нормативно-правової бази, впровадження на українських біржах строкових контрактів (ф'ючерс на ціну нафти, ф'ючерс на валютну пару гривня-долар тощо) та активізація діяльності на позабіржовому ринку.

Сучасні умови розвитку вітчизняної економіки спричиняють потребу у здійсненні операцій хеджування на строковому ринку. Проте тенденції переважання спекулятивного характеру операцій з фінансовими інструментами призводять до складності проведення операцій хеджування, що не сприяє ефективному здійсненню економічних відносин між суб'єктами господарювання та негативно впливає на розвиток як окремого сегменту фінансового ринку (строкового), так і економіки країни в цілому.

Література:

1. Strait M. Futures Markets: Modelling, Managing and Monitoring Futures Trading. – London, 1983. – 115 p.

THE DEVELOPMENT OF FOREIGN ECONOMIC ACTIVITY IN PRIDNIPROVSKIY REGION

**Dr. Oleksandr Riadno, DS in Technique, Professor
University of Customs and Finance, Dnepropetrovsk**

The complicity and ambiguousness of socio-economic processes which take place presently in Ukraine require their deep study with application of modern economical-mathematical methods. An integration of the Ukrainian enterprises to the system of international economic connections and bringing in of foreign investors is the important condition of growth of foreign economic activity of the country. The foreign trade operations of the Dnepropetrovsk area in 2010-2014 were conducted with partners from near 100 countries of the world. The volume of export of commodities presented in 2014 8763,9 million dollars, or 16,3 % of general volume of export of the country, and diminished comparatively with an analogical period in 2013 on 1037 million dollars, or on 10,5 %. After 2014 export of services presented 376,8 million dollars, or 3,3 % of general volume of export of country's services, and diminished comparatively with an analogical period in 2013 on 166,7 million dollars, or 30,6 %. Import of commodities in 2014 presented 4634,2 million dollars., or 8,5% of general volume of import to Ukraine, and diminish against 2013p. on 723,1 million dollars, or on 13,5%. After 2014 import of services presented 370,4 million dollars, or 5,8 % of general volume of import of country's services, and diminished comparatively with an analogical period in 2013 on 133,7 million dollars, or 26,5 %. In the table 1 macroeconomic indexes over the Dnepropetrovsk area are brought for 2004-2014 the Gross regional product (GRP) is one of major indexes of development of economy of the region that characterizes end-point of productive activity of economic units-residents in the field of a production. During 2004-2014 the indexes of volume of GRP and international commerce operations grew, but crises of 2008 and 2014 and a high level over of dependence of the export-oriented industries of the area from conjuncture vibrations on world markets was brought to the slump of economy and international economic relationship. For the analysis of the state of foreign economic activity in a region (2004-2014) the econometric model is built as Cobb-Douglas dependences of volume of gross regional product (millions hrn) on the volumes of import (millions dollars) and export (millions dollars) of commodities and services in such a way:

$$z = a_0 I^{a_1} E^{a_2} \quad (1)$$

Parameters a_1 and a_2 express elasticity of the level of gross regional product in relation to factors I and E , so they show the relative increase of gross regional product (in percent), related to the relative increase of volumes of import and export. So $a_0 = 30,52$ $a_1 = 1,54$ $a_2 = -0,57$. The calculations show that the equation is adequate for fact data of supervisions, so $F_{розр}(11,34) > F_{табл}(8,65)$ as with a statistically meaningful parameter a_1 .

The coefficient of determination equals 0,74, that testifies to considerable dependence of size of gross regional product on the volumes of import and export of commodities. Middling the quadratic rejection of settling and actual data does not exceed 2,6 %. The model (1) testifies that the increase of import of commodities and services results in the height of economic production in the region. It shows that foreign trade in area has an unfavorable structure.

Direct foreign investments (equity) on one face of population in the Dnepropetrovsk area considerably exceed a mean value through Ukraine [1].

The Dnepropetrovsk area is included in the number of regional leaders on the volume of direct foreign investments (equity) from regions in the economy of different countries – 200,3 million dollars (on

01.01.2014). The bigger part of capital is taken out only from Kyiv – 751,3 million and 5432,2 million dollars from Donetsk area.

The conducted analysis shows the necessity of realization of practical steps in the direction of development of measures in relation to stimulation of export of commodities, restructuring of regional economy with the aim of increase of welfare of population.

Table 1 – Dynamics of macroeconomic indexes of Dnepropetrovsk region

Years	GRP, million shrn.	Export of goods and services, million dollars	Import of goods and services, million dollars
2004	30040	5533	2437
2005	41227	6108	2877
2006	52347	7238	3873
2007	71173	10063	5734
2008	104687	13623	9429
2009	93331	5568	4434
2010	116136	8368	6276
2011	140020	10758	7188
2012	147970	10518	6969
2013	152905	10338	5861
2014	119959	9141	5005

References:

1. State Statistics Service of Ukraine , 2015 [e-source] .– www.ukrstat.gov.ua

СВІТОВА ЕКОНОМІЧНА СИСТЕМА: QUO VADIS?

Бондарчук В.В., к.е.н., доцент

Житомирський державний технологічний університет

Сучасний глобалізований світ сповнений антагоністичних закономірностей, що забезпечують його розвиток. Найбільше протиріччя розвитку світової економічної системи проявляється у фінансовому секторі, що зумовлено його найбільшою еластичністю до дестабілізуючих чинників.

Однією з основних тенденцій розвитку фінансового сектору світової економіки є його відірваність від реального сектору. Проблема полягає в тому, що активи фінансового ринку частіше за все не мають підкріплення, забезпечення реальними активами, що в кризових ситуаціях призводить до втрати довіри учасників фінансового ринку до таких активів. Цінність деривативів формується не виходячи із наявного їх забезпечення матеріальними активами та можливістю їх використання для продажу чи задоволення суспільних потреб, а виходячи із очікування економічних агентів щодо отримання доходу по таким цінним паперам.

В результаті дії несприятливих факторів, які підривають довіру інвесторів до певних видів деривативів, відбуваються значні структурні зрушення на національному, регіональному або ж світовому фінансовому ринку. Так відбувалося на ринку іпотечних сертифікатів у США в 2006-2007 роках. Незважаючи на те, що іпотечні сертифікати, емітовані банками для залучення додаткового фінансування з метою збільшення обсягів видачі іпотечних кредитів, були забезпечені нерухомістю, обвал цін на ринку нерухомості США призвів до знецінення іпотечних сертифікатів. Проблемність цієї ситуації полягає в тому, що ринок повірив в цінність іпотечних сертифікатів, не оцінивши ризики перегріву ринку нерухомості. Внаслідок спекулятивної мотивації інвесторів, які праг-

нули вкласти вільні грошові кошти в новостворений цінний папір, та підвищений ажіотаж до високодохідних іпотечних сертифікатів призвели до того, що вони були переоцінені ринком.

Насичення ринку нерухомості призвело до зниження цін, що зумовило появу важких кредитів в банківській системі США. Відсутність механізму диверсифікації ризиків призвела до обвалу фондового ринку в США та кризи інвестиційних гравців. Масштабність кризи була спричинена відірваністю ринку деривативів від ринку їх забезпечення, оскільки іпотечні сертифікати вільно оберталися в якості самостійних інструментів залучення фінансових ресурсів. При цьому реальна вартість та вартість, оцінена ринком, суттєво відрізнялися.

Питання хаотичного розвитку фінансового сектору економіки неодноразово піднімалось в економічних наукових колах, проте ефективного вирішення даного питання все ще знайдено не було. Як один із варіантів, що розглядаються в якості прогнозування тенденцій розвитку світової економіки, є колапс економічної системи, що базується на доларизації. Основним аргументом на користь такого розвитку подій є значна залежність переважної більшості національних економік та транснаціональних корпорацій від прив'язки до долара США як світової резервної валюти. Навіть незначні порушення рівноваги економіки США призводять до коливань вартості валютних резервів країн світу, що впливає на стабільність національних грошових одиниць. Особливо це чітко проявляється на прикладі Китаю, економіка якого з кінця 1980-х рр. зав'язана на доларі США. Китай навмисно, тримаючи заниженим курс юаня відносно долара, забезпечує утримання своєї основної конкурентної переваги – дешевої робочої сили та ресурсів. Таким чином, використовуючи не лише абсолютні переваги (за теорією А. Сміта), а й порівняльні (теорія Д. Рікардо).

Негативні наслідки доларизації китайської економіки проявилися під час світової фінансової кризи 2007-2008 рр., коли існувала загроза стабільності американської економічної моделі. Саме тоді уряд КНР почав вилучати долар з резервів і поповнювати їх євро, намагаючись мінімізувати ризики втрати ліквідності та вартості резервного забезпечення юаню.

Разом з тим, говорити про відмову світової економічної системи від долара є своєрідною маніпуляцією, оскільки не існує розробленої моделі проведення глобальної грошової реформи. На разі не розроблено механізму зняття світової економіки з «доларової голки», а Федеральна резервна система США, що виступає кредитором американської і, як наслідок, світової економіки, не має жодних обмежень в емісії долара. Крім того, уряд США, використовуючи емісію долара ФРС для покриття дефіциту державного бюджету, навряд чи погодиться рятувати світову економіку за рахунок невиконання власного бюджету. Зростання зовнішнього боргу країн світу є об'єктивною реальністю її розвитку, що проявляє взаємозалежність країн світу.

Глобальні економічні тенденції свідчать про збільшення частоти кризових явищ та збільшення амплітуди коливання кривої циклічності розвитку економічної системи. Таким чином, основним завданням сучасної економічної політики є пом'якшення наслідків структурних зрушень в світовій економіці та, по можливості, стримування її перегріву з метою зменшення амплітуди коливання кривої циклічного розвитку економіки.

КЛАСТЕРИЗАЦІЯ В МОРСЬКІЙ ГАЛУЗІ УКРАЇНИ З ВРАХУВАННЯМ СВІТОВОГО ДОСВІДУ

Гребенник Н.Г., к.е.н., доцент

Одеський національний морський університет

Глобалізація світової економіки, швидкі темпи розвитку інформатизації в суспільстві, зростання значення інноваційної складової у розвитку економіки, обумовлюють необхідність розробки державної стратегії майбутнього розвитку з врахування світових тенденцій. Важливе місце в цьому питанні займає ефективна регіональна політика, яка базується на кластерній концепції.

Кластери ефективно функціонують в економічно розвинених країн, а також представлені в країнах, що розвиваються. Вони виникають як на національному, так і на регіональному рівнях.

«Ядром» кластера можуть бути як підприємства – лідери галузі, так і великі навчальні або науково-дослідні установи. Зараз набуває широкого розповсюдження створення освітніх кластерів, які акумулюють в собі підготовку фахівців всіх освітніх рівнів (молодший спеціаліст, бакалавр, спеціаліст, магістр) для підприємств та організацій галузі.

Кожна країна розробляє власну політику формування кластерних об'єднань. Найбільш відомою світовою морською кластерною організацією є Європейська мережа морських кластерів, яка включає морські кластерні об'єднання таких країн, як Бельгія, Данія, Фінляндія, Франція, Німеччина, Італія, Нідерланди, Норвегія, Польща, Іспанія, Швеція, Великобританія, Болгарія.

Кожна країна має свої особливості формування кластерних об'єднань. Так, Франція акцентує увагу на партнерстві між окремими промисловими групами і науково-дослідними центрами. В Японії створюються спеціальні економічні зони, активно розвиваються технополіси, в яких містосворюючими організаціями є науково-дослідні установи. Політика США в питанні кластеризації економіки побудована на використанні ринкових механізмів: конкуренція при фінансуванні університетів в залежності від результатів їх роботи та значимості для економіки держави.

Досвід кластеризації в Україні свідчить, що при відсутності нормативного регулювання в різних сферах господарювання ініціаторами створення кластерів виступали в різних випадках і органи влади, і підприємці, і наукові та освітні організації. Це вплинуло на вибір організаційної форми кластерів.

На ефективний розвиток кластерів має вплив легкість доступу до передових джерел наукових знань і сучасних технологій, а також можливість концентрації необхідних ресурсів (інформаційних, інтелектуальних, фінансових тощо). Визначальну роль також грає наявність розвиненої інфраструктури та активної взаємодії між усіма учасниками кластера.

Аналіз світового досвіду створення кластерів в морській галузі та вивчення особливостей створення кластерних об'єднань в Україні дозволив виділити основні етапи кластеризації в морській галузі України:

- етап 1. Формування ініціативної групи та обґрунтування доцільності створення морського кластера в певному регіоні на базі оцінки наявності необхідних умов для реалізації кластерної концепції (наявність великих підприємств – лідерів в галузі (великі стивідорні компанії, судноплавні компанії), стан малого бізнесу (аналіз розвитку підприємств берегового сервісного обслуговування), наявність галузевих НДІ і ВНЗ тощо);

- етап 2. Розробка програми дій з урахуванням потреб і можливостей всіх потенційних учасників морського кластера на основі оцінки якості економічної обстановки (визначення спільних проблем, виділення функцій кожного з учасників тощо);

- етап 3. Розробка організаційної структури та формування системи управління морського кластера (вибір організаційної форми, формування органу управління морського кластера, розробка нормативних документів, що регламентують діяльність морського кластера тощо).

Розроблена Програма кластеризації в морській галузі, яка містить 4 блоки. Дослідження виявило, що кластеризація дозволить активізувати взаємовигідне співробітництво в морській галузі, однак, слід зазначити, що кластер не може вирішити всіх проблем, які існують в галузі і в регіоні, але він є сучасним ефективним інструментом для реалізації поставлених цілей.

Світовий досвід свідчить, що вирішальне значення в процесі кластеризації грає державна політика. Стратегічне значення морських портів для України обумовлює активна участь держави у регулюванні діяльності в морській галузі. Тому необхідними умовами успішної кластеризації в морській галузі є скоординована і цілеспрямована діяльність усіх державних відомств, регулюючих діяльність галузі, а також стабільна довгострокова державна економічна політика в інвестиційній, податковій та інноваційній сферах.

СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ ТОРГОВО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО СОТРУДНИЧЕСТВА УКРАИНЫ И ТУРКМЕНИСТАНА

Дедилова Т.В., к.э.н., доцент

Токарь И.И., ассистент

Харьковский национальный автомобильно-дорожный университет

Важнейшей задачей стратегического развития Украины является активизация действий по привлечению иностранных инвестиций на международном уровне. За последние годы в Украине снизились показатели объемов иностранных инвестиций в страну, т.к. существуют политические и экономические проблемы, которые нуждаются во внимании. Тем не менее, решение экономического и военно-политического кризиса, на данном этапе, даст возможность повысить уровень ее инвестиционной привлекательности среди других стран мира.

Анализ объемов прямых иностранных инвестиций в экономику Украины позволили установить основных иностранных лидеров, осуществляющих львиную долю инвестиционных вложений (Кипр, Германия, Нидерланды, Австрия, Российская Федерация). Однако дальнейшие исследования указывают на существование отдельных стран, участие которых в экономике Украины является приоритетным, а двустороннее сотрудничество стран-партнеров способно оказать положительное влияние на развитие их социально-экономических процессов в целом. К таким странам можно отнести страны СНГ – Казахстан, Туркменистан, Узбекистан, общий объем инвестиций в экономику Украины на 31 декабря 2014 года составил 191,6 млн. долларов США [1].

Туркменистан является важным торгово-экономическим партнером Украины в регионе Центральной Азии. Торгово-экономические отношения между Украиной и Туркменистаном базируются на таких основных договорах и соглашениях: Соглашение о свободной торговле между Украиной и Туркменистаном (1994 г.); Соглашение о содействии и взаимной защите инвестиций (1998 г.); Соглашение о сотрудничестве и взаимопомощи по вопросам соблюдения налогового законодательства (2001 г.); Договор между Украиной и Туркменистаном о долгосрочном торгово-экономическом сотрудничестве (2011 г.) и Межгосударственная Программа торгово-экономического сотрудничества между Украиной и Туркменистаном на 2012-2015 гг. (2012 г.) С целью развития двусторонних отношений в торгово-экономической сфере на межотраслевом, отраслевом и межрегиональном уровнях, подписано 65 документов.

В 2003 г. на основе соответствующего Положения была создана Совместная межправительственная комиссия по вопросам экономического сотрудничества. В марте 2012 г., в ходе государственного визита Президента Туркменистана Г.М. Бердымухамедова в Украину, было подписанное межправительственное Соглашение о реорганизации и преобразовании ее в Совместную межправительственную комиссию по экономическому и культурно-гуманитарному сотрудничеству.

Достаточная договорно-правовая база в сфере торгово-экономического сотрудничества и дружеский характер двусторонних отношений создают надлежащие предпосылки для взаимовыгодного сотрудничества между двумя странами.

Так, за 2013 год внешнеторговый оборот Украины с Туркменистаном составил 677,0 млн. долл. США и уменьшился, в сравнении с аналогичным периодом 2012 г. в 1,3 раза. Экспорт составил 542,1 млн. долл. США и уменьшился на 159,4 млн. долл. США; импорт составил 134,9 млн. долл. США и уменьшился на 42,0 млн. долл. США. Положительное сальдо составило 407,2 млн. долл. США.

Экспорт товаров за 12 месяцев 2013 года составил 395,3 млн. долл. США и уменьшился, в сравнении с соответствующим периодом 2012 г. в 1,3 раз. Импорт товаров составил 100,5 млн. долл. США и уменьшился в 1,2 раза. Сальдо торговли товарами для Украины за 12 месяцев 2013 г. положительное и составило 294,8 млн. долл. США. Экспорт услуг за 2013 год составляет 146,5 млн. долл. США (уменьшение в сравнении с 2012 г. в 1,2 раза). Импорт услуг достиг

34,4 млн. долл. США (уменьшение в 1,6 раз). Сальдо торговли услугами положительное и составило 112,1 млн. долл. США [2].

Главными статьями экспорта в Туркменистан в 2013 г. была продукция металлургической промышленности, агропромышленного комплекса, машиностроения, химической промышленности, а также мебель.

Кроме того, украинские субъекты хозяйствования привлекаются к строительству на территории Туркменистана масштабных инфраструктурных объектов общегосударственного значения, сооружению сложных инженерных коммуникаций, объектов нефтегазовой, промышленной и транспортной отраслей, экспортируют в Туркменистан продукцию различного назначения, предоставляют услуги и т.п.

Импорт товаров из Туркменистана в Украину в январе-декабре 2013 г. состоял в основном из шерсти и хлопки, текстиля и нефтеперерабатывающей продукции.

Как и большинство постсоветских стран, Туркменистан также подвержен влиянию объективных факторов, связанных с экономикой. Во-первых, страна испытывает очень большую зависимость от мировых цен на энергоресурсы. Так, с момента падения мировых цен на нефть, а также введения Западом экономических санкций против России в ответ на незаконную аннексию Крыма и прямое участие в военном конфликте на украинском Донбассе.

Литература:

1. Інвестиції зовнішньоекономічної діяльності України. Статистичний збірник / [під ред. І.С. Петренко]. – К.: Державна служба статистики України, 2015. – 46 с.
2. Статистичний збірник «Регіони України 2014». Частина II / [за ред. О.Г. Осауленка]. – К.: Державна служба статистики України, 2014. – 733 с.

СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ПРЯМЫХ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ В ЭКОНОМИКУ УКРАИНЫ

Дедилова Т.В., к.э.н., доцент

Токарь И.И., ассистент

Харьковский национальный автомобильно-дорожный университет

В условиях инвестиционного кризиса в Украине привлечение прямых иностранных инвестиций представляет собой весьма сложную задачу, от эффективного решения которой зависят ход, темпы и результаты проведения правительственных реформ в государстве. Привлечение иностранных источников капитала в достаточном для Украины объеме обуславливается несколькими факторами. Во-первых, военно-политический и экономический кризис, как результат гибридной войны с Россией, привел к резкому сокращению внутренних инвестиционных ресурсов и сделал необходимым обращение к иностранным источникам финансирования в реальном и бюджетном секторах. Во-вторых, Украина остро нуждается в современных инновационных технологиях, которые способны существенным образом повысить конкурентоспособность отечественного производства с приходом на украинский рынок. В-третьих, рост реального уровня безработицы выдвигает перед руководством страны жесткие условия по обеспечению занятости населения и снижению социальной напряженности, в т.ч. за счет новых рабочих мест на предприятиях с иностранными инвестициями. Кроме того, к факторам привлечения иностранных инвестиций можно отнести необходимость входа на украинский рынок новых игроков, способных снизить уровень монополизации отдельных отраслей народного хозяйства, а также необходимость полноценной интеграции Украины в европейское пространство.

Финансовый кризис и военные действия на Донбассе отрицательно повлияли на финансовую систему и экономику Украины, а также показали, что Украина в значительной мере интегрирована в макроэкономические процессы. В частности, Украина каждый год ощущает прямое влияние мировой ценовой конъюнктуры, особенно в экспортоориентированных отраслях,

которые обеспечивают значительную часть валютных поступлений в государство. В связи с этим важнейшей задачей стратегического развития Украины является активизация действий по привлечению иностранных инвестиций на международном уровне.

Современный опыт государственного управления европейских стран свидетельствует, что страны с нестабильной экономикой не в состоянии самостоятельно выйти из экономического кризиса без привлечения и эффективного использования прямых иностранных инвестиций (ПИИ).

В Украине процесс размещения инвестиций происходит не без участия государства, по крайней мере, существует инвестиционное законодательство, которое адаптировано к нормам ЕС, и действуют 50 международных соглашений, предметом которых является защита и содействия инвестициям, и это все на теоретическом декларативном уровне. На практике, с целью развития отечественной экономики, международные соглашения и акты должны стимулировать государственный менеджмент по всей его вертикали к освоению иностранных инвестиций (акционерного капитала транснациональных корпораций), как двигателя для развития тех областей, объекты которых представляют собой значительный не реализованный потенциал размещения производственных мощностей и капиталов.

Согласно статистическим данным Государственной службы статистики [1] чистый приток прямых иностранных инвестиций в Украину в 2013 году составлял 2,86 млрд. долларов, что вдвое меньше от показателя 2012 года в 6,013 млрд. долларов. По состоянию на 1 января 2014 года объем прямых иностранных инвестиций, внесенных в экономику Украины с начала инвестирования, составлял 57,056 млрд. долларов. В частности, в четвертом квартале 2013 года сравнительно с третьим кварталом чистый приток инвестиций составлял 1,592 млрд. долларов, а количество стран-инвесторов снизилось на 2 – до 136 стран.

На конец 2014 года основными инвесторами Украины были такие страны, как Кипр – 13,710 млрд. долларов, Германия – 5,721 млрд. долларов, Нидерланды – 5,111 млрд. долларов, РФ – 2,724 млрд. долларов, Австрия – 2,526 млрд. долларов, Великобритания – 2,146 млрд. долларов, Британские Виргинские острова – 1,998 млрд. долларов, Франция – 1,615 млрд. долларов, Швейцария – 0,382 млрд. долларов, Италия – 0,999 млрд. долларов. На эти страны приходится почти 83% от общего объема ПИИ.

Общий объем прямых иностранных инвестиций в экономику Украины, включая акционерный капитал и долговые инструменты, на 1 января 2014 года составлял 68,312 млрд. долларов. Объем прямых инвестиций из Украины в экономику стран мира на 1 января 2014 года составлял 6,575 млрд. долларов, в частности в страны ЕС – 6,061 млрд. долларов, или 92,2% от их общего объема, в страны СНГ – 412,5 млн. долларов, или 6,3%, в другие страны мира – 102,1 млн. долларов, или 1,5%. Прямые инвестиции из Украины поступали в 46 стран мира, преобладающая доля – на Кипр (88,5%) [2].

За последнее время в Украине снизились показатели объемов иностранных инвестиций в страну, т.к. существуют политические и экономические проблемы, которые нуждаются во внимании. На данном этапе Украина имеет отрицательный инвестиционный имидж, обусловленный военными и политическими факторами, поэтому незаметным остается то, что государство за последние годы сделало ощутимые шаги в направлении подписания соглашения с Евросоюзом.

Литература:

1. Статистическая информация Государственной службы статистики Украины [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
2. Приплив прямих інвестицій в Україну скоротився удвічі – Економічна правда (Українська правда), від 14 лютого 2014р. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.epravda.com.ua/news/2014/02/14/420036/>

МІСЦЕ ТА РОЛЬ КРЕАТИВНОЇ ЕКОНОМІКИ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

Жулід-Христосенко Ю. О., аспірант

ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана»

За останні кілька десятиліть ми стали свідками значних структурних змін у комерції та торгівлі, що відбулися у світовій економіці. В результаті глобалізації, конкуренція більше не обмежена місцевим чи регіональним рівнем. Зниження тарифних і нетарифних бар'єрів та зменшення транспортних витрат разом зі зростанням ролі інформації та комунікаційних технологій забезпечують світовій торгівлі розвиток у геометричній прогресії.

На сучасному інформаційному етапі розвитку світової економіки, компанії знаходяться у пошуку оптимального розміщення для своєї діяльності вже у глобальному масштабі, враховуючи ціну та наявність матеріалів, товарів і людського капіталу. До недавнього часу в основному лише трудомісткі види виробничої діяльності були переміщені зі Західної до Східної Європи або ж на інші континенти, в першу чергу до Азії, проте, останнім часом й інші види діяльності такі, як послуги, дослідження і розробки (R&D) та дистрибуція зазнали тієї ж тенденції. Такі зміни створюють для західних економік нові виклики: конкурувати, базуючись на зменшенні витратах і цін, вже неможливо. Отже, західні країни знаходяться у пошуку інших конкурентних переваг. Однією з таких переваг, що забезпечує підвищення рівня конкурентоспроможності країн є креативна, інноваційна економіка, що заснована на інноваційних знаннях.

Таким чином, високорозвинені країни впевнено рухаються вперед до наступного етапу розвитку (після індустріального та постіндустріального) – креативної економіки. Цей тип економіки ще називають теорією нового зростання, він визнає провідну роль креативності (тобто здатності створювати щось нове), знань і технологій у підвищенні продуктивності та забезпеченні економічного зростання. Іншими словами, порівняльні переваги визначаються ступенем розвитку індустрій, заснованих на креативній діяльності та знаннях, основою яких є залучення інвестицій у дослідження і розробки, підвищення рівня освіти та створення нових управлінських структур. У центрі уваги постає якість, творчість та інновації. Це означає, що компаніям доведеться пристосовувати свою організаційну структуру до основних тенденцій ринку і шукати унікальні стратегії в області маркетингу, розподілу, досліджень і розробок. Крім того, політика також повинна бути орієнтована на нову модель економічного зростання.

З економічної точки зору, під поняттям «креативність» розуміється генерація ідей, які є основою інновацій, нових видів економічної діяльності та інтернаціоналізації. Найбільш важливою характеристикою ідей є те, що вони можуть бути використані більш ніж один раз в різних середовищах, і що вони не страждають від зношування (тобто приносять однакову корисність). Ідеї часто породжують ще більше ідей, шляхом поліпшення існуючих або створення нових комбінацій.

У креативній економіці інновації виступають процесом перетворення нових ідей у нові продукти чи заходи, які призводять до підвищення продуктивності. Крім того, розвиток нових організаційних структур, нових ринків і нових природних факторів виробництва також можна вважати інноваціями. Така адаптація впроваджених інновацій до ринкових можливостей таким чином, щоб пропозиція на ринку відповідала попиту для підприємництва є важливою задачею. В сучасних умовах розвитку світової економіки регіональний ринок стає занадто малим для компаній, щоб працювати на оптимальному рівні, а отже інтернаціоналізація діяльності сьогодні стає необхідним фактором для формування креативної економіки.

Отже, стає очевидним, що для створення економічного зростання всі три креативні фактори: інновації, підприємництво та інтернаціоналізація, повинні бути у постійній взаємодії. Інновації без необхідного зв'язку з підприємництвом та інтернаціоналізацією, ймовірно, не призведуть до економічного зростання, а ідеї не знайдуть своє відображення на ринку. Поєднання інноваційної, підприємницької діяльності та інтернаціоналізації, що називається підприємницькою креативністю, виступає основним джерелом економічного зростання у креативній економіці.

ЦИКЛІЧНІСТЬ РОЗВИТКУ ГЛОБАЛЬНИХ РЕСУРСНИХ РИНКІВ ТА «РЕСУРСНЕ ПРОКЛЯТТЯ» ПО-УКРАЇНСЬКИ

Колодій С. Ю., д.е.н., професор

ДВНЗ «Університет банківської справи»

Черкаський навчально-науковий інститут

В ортодоксальній економічній теорії забезпечення держави природними ресурсами вважається одним з головних факторів її економічного розвитку. При цьому використовується методологічний підхід, що передбачає загальну економічну ефективність та раціональність поведінки учасників економічної системи в умовах вільної конкуренції, рівності прав та можливостей, чіткого розподілу прав власності та інших умов. Але реалії становлення національної економіки в період дуже болісної постсоціалістичної трансформації є дуже далекими від вказаних умов і висока забезпеченість держави певними природними ресурсами може призвести до формування економіки «ресурсного прокляття».

Ресурсне прокляття представляє собою такий стан розвитку національної економіки, коли наявність великої кількості певних видів ресурсів (насамперед нафти та природного газу) спричиняє структурні перекоси у бік розвитку галузей економіки. Гіпертрофований вплив галузей, що пов'язані з видобуванням та первинною обробкою ресурсів, на розвиток національної економіки відбувається як суто економічно, шляхом направлення інвестицій саме туди, де існує можливість отримання надприбутків, так і за рахунок інституціональних змін, що пов'язані зі спотворенням демократичних інститутів та посиленням політичного та економічного авторитаризму, в результаті чого ресурсні галузі опиняються під прямим або непрямим впливом влади або наближених до неї осіб.

Україну не можна віднести до країн, багатих нафтою або природним газом, але аналізуючи стан сучасної економіки та розвитку політичних інститутів непрямі ознаки наслідків «ресурсного прокляття» присутні. Сьогодні наша держава суттєво залежить від попиту та пропозиції на зовнішніх ринках чорних металів, оскільки загальний мультиплікативний вплив цього фактора на розвиток економіки України є досить високим, хоча у структурі валового внутрішнього продукту експортні надходження від металопродукції становлять приблизно 15% та коливаються в часі.

У період сприятливої кон'юнктури на ринку чорних металів вітчизняний бізнес перебував в стані ейфорії стосовно можливостей галузі і занадто переоцінив її конкурентні позиції. Найскладніші проблеми підприємств галузі - необхідність глибокої модернізації основних фондів залишалися невирішеними протягом всіх років незалежності країни. Звичайно, позитивні зрушення в цьому напрямку намітилися, але порівняно з досягненнями металургів інших країн вони є цілком недостатніми. Український ВВП знаходиться у дуже високій залежності від виробництва сталі, тому має місце ситуація, за якої існує пряма залежність зростання або падіння ВВП від випуску продукції галузей чорної металургії.

Відкритість національної економіки та її поступове втягнення до глобальних економічних процесів є невід'ємним атрибутом сучасного розвитку держави. Разом з цим виникає певна залежність національної економіки від експорту тих чи інших видів продукції на світовий ринок, що має як свої плюси, так і мінуси.

Україна на світовому ринку сталі та прокату, не зважаючи на відносно високу частку ринку (у 1992 р. – 5,8%; 2013 р. – 1,99%, яка є значно вищою за частку України в населенні та світовому ВВП), не має впливу на ціни і виконує роль у даному випадку «прайс-тейкера». У цілому пропозиція на світовому ринку сталі зростає, але це відбувається за рахунок постійного нарощування обсягів виробництва з боку КНР, але і воно вже надалі не матиме довгострокового характеру, і у майбутньому ціноутворення на продукцію чорної металургії залежатиме, в першу чергу, від формування глобального попиту на сталь.

Спеціалізація України на видобутку продукції чорної металургії формує певну залежність рівня ВВП від цього процесу. Звичайно, в певні періоди розвитку економіки нашої держави вищезазначена залежність, на нашу думку, сприяла становленню національної економіки України, стабілізувала платіжний баланс, підтримувала протягом певного часу (2000-2007 рр.) стабільність націо-

нальної валюти, але і мало ознаки ресурсного прокляття, що в умовах постсоціалістичної трансформації мало прояви у застосуванні не завжди ефективних з точки зору суспільства методів приватизації підприємств чорної металургії і добувної промисловості, в результаті чого ці галузі мають всі ознаки високого ступеня монополізації, а концентрації інвестиційної активності (у тому числі й реінвестування з офшорних зон) саме в цих галузях економіки не сприяло розвитку інших галузей економіки.

ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ НАЦІОНАЛЬНОЇ БЕЗПЕКИ УКРАЇНИ

Єрмоленко О.А., к.е.н., доцент

Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця

Основні структурні елементи системи забезпечення національної безпеки (СЗНБ) України були покладені ще за радянських часів, але процес її формування, що набув свого розвитку з моменту отримання державою незалежності, не завершився й досі, а сама система не втратила остаточно деяких радянських рис. Проблема стабілізації системи забезпечення національної безпеки, яка б могла певним чином реагувати на небезпечні тенденції, пов'язані з сепаратизмом, тероризмом, воєнними діями, а також негативними явищами в економіці, фінансах, соціальній сфері протидією політичному екстремізму, злочинності, природним і техногенним аваріям тощо на сучасному етапі розбудови України набуває вкрай гострої актуальності.

Стійке підвищення рівня загроз національним інтересам і життю кожної людини, обумовлене рядом нових проблем, з якими зустрілося сучасне суспільство, вимагає чіткого формування механізму прийняття узгоджених рішень та швидких, скоординованих кроків. У нестабільні періоди розвитку держави, коли протиріччя в різних сферах загострюються, а держава і суспільство мають здійснювати попереджувальні заходи, які знизили б негативні наслідки загроз, система забезпечення національної безпеки має функціонувати особливо гармонічно.

Необхідно констатувати, що в Україні не побудовано цілісну систему забезпечення національної безпеки. Більш того, необхідність її формування до нинішнього часу далеко не всіма усвідомлюється не тільки на суспільному рівні, а й на рівні органів державної влади.

Формування ефективної сучасної системи забезпечення національної безпеки, зокрема розробка правових засад її функціонування, є одним з головних напрямів державної політики України на сучасному етапі. Перш за все, цей процес потребує повного оновлення системи взаємовідносин між гілками влади, державними органами, органами місцевого самоврядування, господарюючими суб'єктами, громадськими організаціями та особами з питань забезпечення національної безпеки.

Система забезпечення національної безпеки за своєю організаційно-функціональною та ресурсною спроможністю повинна, передусім, гарантувати суверенітет, територіальну цілісність, добробут та фізичну безпеку громадян.

На початку 2014 р. стало очевидним, що система забезпечення національної безпеки України виявилася вкрай непередбаченою ефективно протистояти новому типу агресії, яка здійснювалася Російською Федерацією. Це стало наслідком того, що сектор безпеки і оборони – найважливіша складова системи забезпечення національної безпеки, був і залишається остаточно не сформованим і не готовим діяти як функціональне об'єднання, яке керується з єдиного центру.

Система управління силовими структурами України, їхня підготовка до злагоджених спільних дій, розвідувальне, контррозвідувальне, логістичне та фінансове забезпечення виявилися відсталими, надмірно забюрократизованими і не відповідають вимогам сьогодення. Більша частина озброєння, військової і спеціальної техніки його суб'єктів морально і фізично застаріла.

Відповідно до Стратегії національної безпеки України, затвердженої Указом Президента України від 26.05.2015 року № 287/2015 [1], неефективність системи забезпечення національної безпеки визнано однією з найбільших загроз національній безпеці України. Основними причинами низької ефективності системи забезпечення національної безпеки стали:

- висока корумпованість та недостатній фаховий рівень керівників державних суб'єктів згаданої системи;
- відсутність суспільного консенсусу з ключових питань державного будівництва, а також належної взаємодії та координації дій між органами виконавчої влади і силовими структурами, в тому числі при проведенні комплексного огляду сектору безпеки і оборони;
- виконання окремими органами державної влади невластивих для них функцій, дублювання їхніх повноважень, розпорошення сил та засобів, відсутність їх консолідації;
- невідповідність правового регулювання дій суб'єктів забезпечення національної безпеки особливостям ситуації у безпековій сфері;
- незадовільні якість та рівень ресурсного забезпечення суб'єктів системи забезпечення національної безпеки.

Окрім того, на ефективність системи забезпечення національної безпеки негативно вплинули й інші (побічні) чинники, що мали місце на момент початку агресії РФ проти України.

За останній рік ситуація дещо змінилася. Передусім громадянське суспільство суттєво зміцнилося і відіграє нині важливу роль у забезпеченні національної безпеки і контролю за діяльністю органів державної влади. Помітно поліпшено якість та рівень ресурсного забезпечення суб'єктів системи забезпечення національної безпеки. У той же час, залишається ще ряд проблем, що знижують ефективність СЗНБ України.

Сучасний стан системи забезпечення національної безпеки спонукає до висновку про необхідність невідкладного вдосконалення систем моніторингу впливу вказаних чинників на ефективність реалізації національних інтересів та стратегічну стабільність держави. Однак, для України з огляду на її відносно незначний та дещо суперечливий історичний досвід державотворення принципово важливим є вирішення цього завдання в контексті формування СЗНБ, яка була б адекватною існуючим загрозам національним цінностям й інтересам. А обов'язковою умовою ефективного функціонування системи національної безпеки, як і будь-якої іншої складної системи, виступає наявність чітко визначеної довгострокової стратегії (програми).

Література:

1. Стратегія національної безпеки України : Указ Президента України від 26.05.2015 року № 287/2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.president.gov.ua/documents/19521.html>

КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ УКРАЇНСЬКОЇ ЕКОНОМІКИ

Мокрий Г., Азарова А.

Науковий керівник: Горювий Д.А., д.е.н., доцент

Харківський національний автомобільно-дорожній університет

Конкурентність і конкурентоспроможність - споріднені поняття, адже обидва вони стосуються тих аспектів функціонування національних економік, які визначають їхню ефективність. Але між конкурентністю і конкурентною політикою з одного боку і конкурентоспроможністю економіки з іншого існують принципові відмінності. Інколи помилково вважається, що конкурентоспроможна економіка не потребує політики або законодавства з питань конкуренції. Так, наприклад, в країнах, які пішли шляхом ринкових реформ, спочатку вважали, що достатньо відкрити внутрішні ринки для імпортової продукції і самі по собі з'являться вільні від спотворень ринки конкурентних продавців. Однак, в процесі лібералізації і глобалізації ринків швидко зростає кількість країн, які визнають, що конкурентна політика і конкурентне законодавство є суттєво важливими елементами забезпечення національної конкурентоспроможності. Адже країна, яка має конкурентні переваги в якихось галузях завдяки певним чинникам (наприклад, винятково сприятливим природним умовам), з часом втратить ці переваги, якщо не буде піклуватись про ефективність національної економіки, яку забезпечує саме конкуренція і конкурентна політика. Повчальний досвід колишньої радянської економіки переконливо підтверджує такий висновок.

Намагання України прискорити інтеграційні процеси в економіці в процесі реалізації стратегічної мети – вступу до ЄС висуває досить жорсткі вимоги до і конкурентоспроможності національної економіки на макро- і мікрорівні і потребує ретельного аналізу стану справ у всіх її секторах.

Надзвичайно багату інформацію для такого аналізу дає знайомство з матеріалами світового звіту про конкурентоспроможність окремих національних економік на 2015/16 рік (The Global Competitiveness Report (2015-2016))

Для кількісних даних обирались індикатори, що дають всебічне уявлення щодо стану економіки країни, макроекономічні і мікроекономічні включно, але зі спеціальним акцентом на даних, що є суттєвими (згідно досліджень академічній літературі) в економічному зростанні. Ці дослідження підтверджую зв'язок між економічним зростанням країни і такими показниками: відкритість до міжнародної торгівлі; якість урядової політики; якість фінансових інститутів; ефективність ринків праці; підготовка робочої сили; якість інститутів.

Зібрані кількісні дані і дані спостережень класифікуються і розподіляються по групах - чинниках конкурентоспроможності. Ці вісім чинників - Відкритість, Уряд (державна влада), Фінанси, Інфраструктура, Технологія, Управління, Праця (людські ресурси) і Інститути. Для кількісних даних обирались індикатори, що дають всебічне уявлення щодо стану економіки країни, макроекономічні і мікроекономічні включно, але зі спеціальним акцентом на даних, що є суттєвими (згідно досліджень академічній літературі) в економічному зростанні. Ці дослідження підтверджую зв'язок між економічним зростанням країни і такими показниками: відкритість до міжнародної торгівлі; якість урядової політики; якість фінансових інститутів; ефективність ринків праці; підготовка робочої сили; якість інститутів.

Питання для огляду були відібрані із спеціальним акцентом на таких питаннях, для яких альтернативні кількісні дані не доступні. Тому огляд також забезпечує заповнення прогалин, залишених кількісними даними.

Зібрані кількісні дані і дані спостережень класифікуються і розподіляються по групах - чинниках конкурентоспроможності. Ці вісім чинників - Відкритість, Уряд (державна влада), Фінанси, Інфраструктура, Технологія, Управління, Праця (людські ресурси) і Інститути.

Для порівняльного аналізу країн по окремих чинниках вони були згруповані у шість регіональних або функціональних груп.

- Ентерпот (Entrepot) - малі і дуже відкриті економіки, що спеціалізуються в забезпеченні торгових і фінансових послуг до інших частин світу: Гонконг, Люксембург, Сінгапур, Швейцарія.

- Англо-саксонські економіки - Ірландія, Великобританія, Австралія, Канада, Нова Зеландія і США

- Європейські економіки включають країни континентальної Європи за винятком Люксембургу і Швейцарії.

- Азіатські виробничі економіки: Китай, Індонезія, Японія, Корея, Тайвань, Малайзія, Таїланд і Філіппіни.

- Перехідні економіки: Чехія, Угорщина, Польща, Росія, Словаччина, Україна і В'єтнам.

- Латиноамериканські економіки: Аргентина, Бразилія, Чилі, Колумбія, Мексика, Перу і Венесуела.

- Інші економіки включають всі інші країни, що не вкладаються у попередні групи: Єгипет, Ісландія, Індія, Ізраїль, Йорданія, Норвегія, Південна Африка, Туреччина і Зімбабве.

Якщо проаналізувати позиції країн у восьми групах чинників, то перехідні економіки будуть посідати останні місця. Зокрема, Україна займає 51-е місце по групі чинників "Відкритість", 52-е - по групах "Уряд", "Людські ресурси" і 53-е по інших п'яти групах показників. Адже ми все ще долаємо наслідки десятиріч державного соціалізму, економічного застою чи падіння показників ефективності 80-х років і маємо низькі рейтинги значною мірою через цю спадщину. У порівнянні з іншими регіонами країни з перехідною економікою, як оцінюють експерти, мають слаборозвинені ринкові інститути, недостатню практику управління, слабку державну владу і вкрай високі податки для того, щоб ефективно конкурувати з розвиненими країнами.

Вкрай невітніше місце України у зведеному рейтингу і в усіх групах показників, звичайно, можна частково списати на роздратування залучених експертів станом справ у європейській країні, який є гіршим, ніж вони могли сподіватись (може через це деякі африканські країни мають вищі рейтинги). Слід також пам'ятати, що біля ста країн світу не потрапили до звіту, і не всі з них випередили б Україну в разі свого включення до нього. Однак наведені об'єктивні кількісні дані також дають невітшну оцінку щодо конкурентоспроможності вітчизняної економіки. Це підтверджує результати тих досліджень, які на додаток до традиційних ситуацій неспроможності державної влади, що притаманні і країнам з розвиненою економікою, додають специфічні проблеми новостворених держав; через це Україна має гірші стартові умови порівняно зі центральноєвропейськими перехідними економіками (окрім Словаччини).

Література:

1. Schwab K. The Global Competitiveness Report 2014-2015 / World Economic forum.- Geneva, Switzerland 2015.- 565 p.
2. Cellini R, Soci A. Pop Competitiveness. – Banca Nazionale del Lavoro. – Quarterly Review. – LV 220. – P. 71–101.

РОЗВИТОК ЕКСПОРТНОЇ ОРІЄНТАЦІЇ В УМОВАХ ПОГЛИБЛЕННЯ ІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ

Пушкар Т.А., к.е.н., доцент

Харківський національний університет міського господарства імені О. М. Бекетова

Невід'ємною частиною становлення сильної і незалежної національної економіки України є поглиблення міжнародної спеціалізації країни на основі урахування сучасних тенденцій міжнародного поділу праці. Одним із проявів розвитку міжнародної спеціалізації виступає розвиток експортної орієнтації на усіх рівнях функціонування: макроекономічному, регіональному, мікроекономічному.

Значна кількість досліджень, що присвячено експортній орієнтації, розглядаючи широке коло питань, лишають дискусійним визначення її сутності. Безперечним є те, що визначення експортної орієнтації відрізняється в залежності від рівня: на макроекономічному, у тому числі регіональному, рівні експортну орієнтацію розглядають як певну модель економічного розвитку країни, при якій основним чинником зростання виступає експортна діяльність [1, С. 457]. Також на макроекономічному рівні експортну орієнтацію прийнято визначати як певну частку та місце експорту вітчизняної продукції на зовнішніх ринках [1, С. 60]. Експортноорієнтовану економіку найчастіше наділяють негативними рисами: залежністю від зовнішнього попиту, кон'юктури світових ринків тощо [3, С. 133]. Але, водночас, експортна орієнтація виступає стимулом для сприяння посиленню конкуренції, підвищенню інноваційної та інвестиційної активності [4, С. 131].

На мікроекономічному рівні експортну орієнтацію визначають як спрямованість підприємств у рамках своєї стратегії реалізовувати свій експортний потенціал [1, С. 458].

На думку автора, експортна орієнтація на будь-якому рівні є спрямованістю на забезпечення стійких конкурентних позицій на зовнішніх ринках. Така спрямованість повинна визначати не лише кількісними показниками (наприклад, зростанням обсягів експортної продукції, розширення ринків збуту тощо), але нести у собі якісні ознаки (зростання конкурентоспроможності, утримання стабільних позицій тощо). Якісними ознаками експортної орієнтації на будь – якому рівні є розвиток «на перспективу». Тобто, експортна орієнтація повинна відображати не існуючу ситуацію на зовнішніх ринках, а стратегічні напрями розвитку експортної діяльності.

Основними принципами розвитку експортної орієнтації виступають:

- принцип забезпечення економічного суверенітету;
- принцип реалізації економічних інтересів;
- принцип наукової обґрунтованості;
- принцип законності;
- принцип урахування тенденцій розвитку міжнародного поділу праці;

- принцип розвитку спеціалізації;
- принцип забезпечення синергізму;
- принцип економічної ефективності.

В умовах поглиблення інтеграційних процесів в Україні, розвиток експортної орієнтації на будь-якому рівні неможливий без врахування геополітичних і гео економічних пріоритетів країни. На даний момент, саме геополітичні умови здійснюють значний вплив, вимагаючи нових підходів до формування механізмів визначення і розвитку експортної орієнтації.

Розглядаючи сутнісні питання експортної орієнтації, доцільно виділити її два основні види:

– товарну експортну орієнтацію, яка визначається розвитком виробництва товарів, які мають найбільший конкурентний потенціал на зовнішніх товарних ринках, і нарощуванням обсягів їх реалізації;

– територіальну орієнтацію, яка визначається розвитку виробництва товарів, які мають найбільший конкурентний потенціал на певних зовнішніх територіальних ринках (країнах або географічних регіонах), і нарощуванням обсягів їх реалізації на даних ринках.

Отже, експортна орієнтація на будь-якому рівні – макроекономічному, регіональному, мікроекономічному – передбачає певну спрямованість виробництва та реалізації продукції на зовнішні ринки, зумовлює стратегічні рішення щодо їх виробництва і повинна сприяти забезпеченню довгострокових стабільних позицій на міжнародних ринках. В умовах поглиблення інтеграційних процесів при подальшому розвитку євроінтеграції, національній економіці країни, її регіонам і підприємствам потрібно буде вирішувати складні завдання узгодження своїх економічних інтересів із даними процесами, врахуванням геополітичних і гео економічних інтересів країни, що значним чином вплине на розвиток їх експортної орієнтації.

Література:

1. Бірюк О. С. Теоретичні підходи до визначення експортноорієнтованості підприємства / О. С. Бірюк // Міжнародна економічна політика. - 2012. – Спецвипуск, частина 1. – С. 455–460.
2. Івашкін І. М. Зовнішньоторговельна орієнтація АПК країни щодо реалізації агропромислової продукції на ринках ЄС / І. М. Івашкін // Агросвіт. - 2015. – № 19. – С. 59–62.
3. Калмикова Н. Формування механізму стимулювання експортної орієнтації економіки України / Н. Калмикова/ Проблемы развития внешнеэкономических связей и привлечения иностранных инвестиций: региональный аспект. - № 2. – 2012. – С. 132-136.
4. Карасьова Н. Глобалізаційні детермінанти експортноорієнтованого розвитку аграрного сектора України / Н. Карасьова // Міжнародна економічна політика. - 2014. – № 1(20). – С. 129–149.

ОСНОВНІ ПРОБЛЕМИ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ УКРАЇНИ

Жалдак Г. П., к.е.н.

Національний технічний університет України «Київський політехнічний інститут»

Вагомою складовою економіки будь-якої країни є її зовнішньоекономічна діяльність. Враховуючи сучасний стан економіки України, питання, що стосуються зовнішньоекономічної безпеки є вкрай актуальними.

На сьогодні у науковій літературі в достатній мірі ідентифіковано основні показники, якими варто користуватися при визначенні рівня зовнішньоекономічної безпеки, проте деякі з них потребують уточнення з врахуванням останніх соціально-економічних процесів у суспільстві, потребує подальших наукових досліджень визначення основних проблем зовнішньоекономічної безпеки України [4].

Ураховуючи те, що Україна на даний час знаходиться у стані військового конфлікту, а у майбутньому налаштована на поступову інтеграцію з європейськими країнами світу, важливим є врахування індикаторів та показників, що використовуються у світовому економічному просторі. У

зв'язку з цим варто розглянути ті показники зовнішньоекономічної безпеки, які реально визначають стан економіки та виявити проблеми. Серед таких показників можна виділити [4]:

1. Коефіцієнт покриття імпорту експортом. За останні роки коефіцієнт має тенденцію до зростання.

2. Коефіцієнт експортної залежності національної економіки. Варто зазначити, що така залежність дещо посилюється, зокрема у періоди фінансових криз (1998р., 2008р. тощо), що свідчить про значну вразливість національної економіки до зовнішніх подій [1].

3. Коефіцієнт залежності національної економіки від інших країн. Ураховуючи статистичні дані (за винятком імпорту енергоресурсів) немає підстав говорити про сильну залежність національної економіки від імпорту.

4. Сальдо зовнішньоторговельної діяльності. За останній рік спостерігалось позитивне сальдо, що насамперед зумовлено не зростанням експорту та імпорту, а зменшення купівельної спроможності громадян та скороченням споживання імпортованих товарів.

5. Частка іноземних інвестицій у ВВП. Так, проаналізувавши інвестиції на душу населення (які становили у 2013 р. – 1,224 тис. дол., а у 2015 р. знизилась до 0,96 тис. дол.), – можна зробити висновок, що рівень інвестування є надзвичайно низьким [3]. За рейтингом інвестиційної привабливості Україна знаходиться на 89 місці. Кількість інвестицій у розвиток підприємств зменшується з кожним роком – 2013 рік – 530 млрд. дол, 2014 рік – 5000 млрд. дол, 2015 рік – 2860 млрд. дол. Низький рівень інноваційної привабливості зумовлює висококваліфікованих спеціалістів іммігрувати за кордон.

6. Значна частка фізично й морально застарілої техніки. Наприклад, у підприємства НАК «Нафтогаз України» 34,4% зносу основних фондів, ПАТ «Металургійний комбінат ім. Ілліча» – 51,8%, ПАТ Металургійний комбінат «Азовсталь» – 59,8%, «Укртрансгаз» – 49,1% [2]. Непрацююче обладнання, недостатня технологічна і ресурсна гнучкість, низька впровадженість провідних науково-технічних розробок у виробництво не дозволяє підприємствам досягнути рівня виробництва, який би дав змогу витримувати конкуренцію з іноземними фірмами;

7. Товарна структура експорту. Основу експорту складають сировинні види продукції із низькою доданою вартістю, що позиціонує нашу державу як сировинний придаток розвинених країн: частка сировини становить більше 50%. Таким чином, ці параметри поки що не відповідають сучасним тенденціям глобального розвитку. Свідченням цього є висока частка в експорті продукції низького ступеня обробки і мізерність частки високотехнологічних товарів, машин та обладнання. За останній рік географічна структура експорту та імпорту певним чином змінилася. Так, якщо у 2013 році на експорт та імпорт товарів до Росії припадало близько 60%, то на початок 2015 року товаробіг до РФ зменшився майже в 4 рази [3]. Проте зріс % експорту до країн ЄС. Підприємства України експортують товари та послуги до країн ЄС на суму 18,6 млрд. дол., Росії – 9,8 млрд. дол., Туреччини – 3,6 млрд. дол., Єгипту – 2,9 млрд. дол., Китаю – 2,7 млрд. дол., Індії – 1,8 млрд. дол., Білорусі – 1,6 млрд. дол. [3].

Отже, забезпечення належного рівня безпеки України можливе за умови подолання виявлених проблем. При цьому подальший розвиток економіки України варто пов'язувати з тією економічною стратегією, яка орієнтована на розвиток зовнішньоекономічної діяльності, напрямками вдосконалення якої є: розробка стратегії ефективного розвитку зовнішньоекономічної діяльності; формування системи її довгострокових цілей; оцінка потенційних можливостей підприємства на конкретному ринку; розробка міжнародної маркетингової стратегії тощо.

Література:

1. Михайлишин Л. І. Вектори інтеграції України в ЄС чи СНД / Л.І. Михайлишин // Науково-інформаційний вісник: «Економіка». – 2013. – № 3. – 172-181с.

2. Одягайло Б. М. Міжнародна маркетингова стратегія для українського підприємства в умовах обмеженого попиту / Б.М. Одягайло // Вісник Криворізького економічного інституту КНЕУ. – 2009. – № 3(19). – С. 7-13.

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

РОЛЬ ВЕНЧУРНОГО КАПІТАЛУ В ІННОВАЦІЙНІЙ ДІЯЛЬНОСТІ

Любачівська Р.З., аспірант

ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана»

В умовах глобалізації усе більше зростає конкурентна боротьба за залучення інвестицій, як на міжнародних, так і вітчизняних ринках. Саме з такими труднощами сьогодні найчастіше зіштовхуються інноваційні суб'єкти, знаходячись у пошуку джерел фінансування. Молодим інноваційним компаніям важко знайти інвестора, фонд чи посередника, що зможе забезпечити початковим капіталом (посівним капіталом) на ранніх стадіях розвитку проекту. Деякі з цих компаній можуть вирости і стати прибутковим підприємством, але багато з молодих стартапів закінчують невдачею. Інноваційні проекти найчастіше є ризикованими та довгостроковими, а отже вимагають великих інвестицій, тому досить важким та тривалим процесом є пошук венчурного капіталу та запуск інноваційного проекту.

Венчурний капітал, як зазначає Українська Асоціація Інвестиційного Бізнесу, – це довгостроковий, ризиковий капітал, що інвестується в акції нових і швидкозростаючих компаній з метою отримання великого прибутку після реєстрації акцій цих компаній на фондовій біржі [1]. Ринок венчурного капіталу складається з двох секторів: неформального, який представлений індивідуальними інвесторами, і формального, який представлений венчурними фондами. Крім того, компанія, що управляє, або приватні особи, співробітники управлінського штату венчурного фонду, так само як і генеральний партнер, можуть розраховувати на частку від прибутку фонду, що зазвичай досягає 20%. Іншими словами, венчурний капітал є частиною приватного акціонерного капіталу та відноситься до інвестицій, які направляються для запуску проекту на ранньому етапі або розширення проекту, тому має безпосереднє відношення до розробки нових продуктів і технологій у сфері інноваційної діяльності.

Вперше венчурний капітал виник у 1949 р. у Кремнієвій долині (США) внаслідок значних замовлень уряду на розробку та виробництво нових видів продукції, в основному в області електроніки ракетобудування [2]. Особливістю розвитку венчурних фірм США є те, що вони розпочалися створюватися як венчурні відділи великих корпорацій, які фінансують інноваційні ідеї або ноу-хау. США залишається світовим лідером венчурного інвестування. Венчурний капітал часто називають «розумним капіталом», адже венчурні капіталісти можуть принести користь не тільки своїм компаніям, вони надають стратегічну та управлінську підтримку (бізнес-планування, юридичні та комерційні консультації, технічна підтримка, т.д.), створюючи мережі співпраці серед учасників.

Розвиток нових інноваційних технологій та розробка нових товарів та послуг дозволяє підвищити економічний рівень регіонів країни, тому венчурний капітал надає можливість підтримати та активізувати підприємницьку діяльність. Інноваційна діяльність в Україні знаходиться на низькому рівні через несприятливий макроекономічний клімат, відсутність структури фінансування, можливості залучення інвесторів та відсутності на регіональному рівні ефективної венчурної інфраструктури, що є одним із способів підтримки інноваційної діяльності. В Україні спостерігається зростання активів венчурних фондів (рис.1), однак поки що існує багато проблем, а саме недосконалість нормативної бази, невиконання своїх прямих функцій венчурних фондів тощо.

Венчурні схеми фінансування повинні стати мотивом для України в напрямку розвитку фінансування та створення нових проектів. Інноваційний бізнес зможе отримувати не тільки венчурний капітал, а й консультативну підтримку, що прискорить процес розробки та впровадження результатів. Існуючі венчурні фонди повинні активізуватися, а саме отримати доступ до джерел фінансування, розвивати ринок акцій та створити мережу між науковими колами та інвесторами.

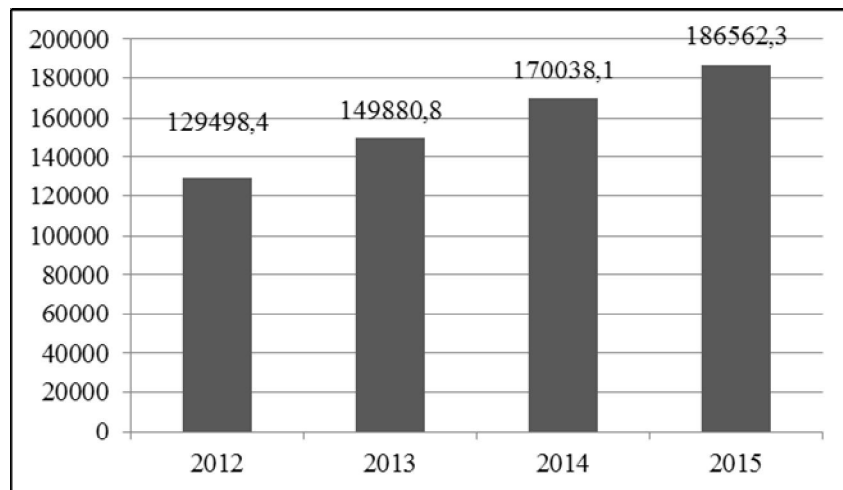


Рисунок 1 – Чисті активи венчурних фондів в Україні за 2012-2015рр. (млн. грн.) [3].

Література:

1. Поняття венчурного капіталу: неформальний та формальний сектори [Електронний ресурс] // Українська Асоціація Інвестиційного Бізнесу – Режим доступу до ресурсу: http://www.uaib.com.ua/files/articles/204/13_4.pdf.
2. Policy options and instruments for financing innovation [Електронний ресурс] // United Nations. – 2009. – Режим доступу до ресурсу: <http://www.unece.org/fileadmin/DAM/ceci/publications/fid2.pdf>.
3. Квартальні та річні огляди ринку ІСІ [Електронний ресурс] // Українська Асоціація Інвестиційного Бізнесу – Режим доступу до ресурсу: http://www.uaib.com.ua/analituaib/publ_ici_quart.html.

ДОСВІД ЄС У СФЕРІ КОРПОРАТИВНОЇ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ: ВПЛИВ НА ЄВРОПЕЙСЬКЕ СУСПІЛЬСТВО

Шамаріна Н.В.

ДВНЗ «Київський національний економічний університет ім. Вадима Гетьмана»

У другій половині XX століття виник новий погляд на проблему відносин бізнесу до суспільства, так у звітах та рекламних кампаніях усе частіше стало з'являтися слово «екологія». Окрім того діяльність компаній почала оцінюватися також з точки зору етичності їх поведінки щодо співробітників, клієнтів, інвесторів і постачальників. Політика компаній була радикально змінена: залученість бізнесу до рішення соціальних та екологічних проблем стала ефективнішою.

Термін «соціальна відповідальність» набув поширення у 1970-х рр., хоча різні аспекти соціальної відповідальності були предметом діяльності організацій та урядів ще наприкінці XIX століття, а в деяких аспектах навіть раніше.

Всесвітня рада підприємців зі сталого розвитку (World Business Council for Sustainable Development) визначила, що дане поняття означає підвищення компанією якості життя працівників та їх сімей, а також місцевих громад та суспільства в цілому [3, ст. 6.].

У Зеленій книзі «Створення умов для поширення соціальної відповідальності бізнесу в Європі», яку у 2001 р. опублікувала Європейська комісія, згідно з якою корпоративна соціальна відповідальність є концепцією інтеграції соціальних та екологічних аспектів у діяльність компанії та в її взаємовідносини із зацікавленими сторонами на добровільних засадах [1].

Корпоративна соціальна відповідальність також розглядається як (1) концепція залучення соціальних і екологічних аспектів у діяльність бізнесу на засадах добровільності та взаємодії між різними зацікавленими сторонами (групами впливу); (2) внесок бізнесу у досягнення цілей сталого розвитку, який передбачає збалансованість економічних, соціальних та екологічних цілей суспільства.

тва, інтеграцію їх у взаємовигідні приписи та підходи; (3) спосіб покращити ефективність роботи компанії як у короткостроковому, так і довготривалому періодах [2].

Отже, можна зробити висновок, що поняття «корпоративна соціальна відповідальність» є неоднозначним явищем. З одного боку, це вимога суспільства до корпорацій діяти більш відповідально та зважати на суспільні проблеми. З іншого боку, це винахід корпорацій, за допомогою якого вони рекламують, захищають та позиціонують себе у суспільстві, заробляючи лояльне ставлення та прихильність до себе.

У 1996 році було створена Європейська бізнес-мережа корпоративної соціальної відповідальності, яка сьогодні виступає в якості платформи для багатьох корпорацій. У 2010 році організація виступала однією із розробників 10-річної стратегії «розумного, стійкого та інклюзивного» розвитку ЄС, яка має назву «Європа-2020». У цій стратегії корпоративна соціальна відповідальність є важливим чинником досягнення цілей, та відіграє роль наскрізного соціального механізму, який об'єднує та активізує соціальні групи до співпраці і забезпечує соціальну згуртованість.

Корпоративна соціальна відповідальність розглядається у стратегії «Європа-2020» як аналог поняття «соціальна відповідальність бізнесу», що визначається як добровільні зобов'язання підприємницьких структур, які виходять за межі чинних законодавчих норм, нести відповідальність за результати своєї діяльності не лише в економічній, але й у соціальній та екологічній сферах. Ця відповідальність поширюється на значне коло зацікавлених осіб – власників, працівників компанії, місцеве населення і суспільство загалом.

Отже, соціальна відповідальність є добровільною ініціативою, і для її повноцінної реалізації важливо щоб компанії взаємодіяли з внутрішніми та зовнішніми групами впливу.

Корпоративна соціальна відповідальність як в ЄС, згідно стратегії «Європа-2020» сприятиме лише економічному зростанню та підвищенню конкурентоспроможності європейських корпорацій і економіки загалом.

Література:

1. Зелена книга «Створення умов для поширення соціальної відповідальності бізнесу в Європі» / Європейська комісія, Брюссель. – 18.7.2001. – СОМ (2001) 366. – К. 2010. – 34 с.
2. Ткаленко С.І. Соціальне інвестування в контексті корпоративної соціальної відповідальності: український акцент // Вісник Кам'янець-Подільського національного університету імені Івана Огієнка. Економічні науки. Випуск 9 / Кам'янець-Подільський: ФОП Сисин Я.І., 2014 – С.254-258
3. Corporate Social Responsibility Report // World Business Council for Sustainable Development [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.wbcsd.org/pages/edocument/edocumentdetails.aspx?id=82&nosearchcontextkey=true>

ЕКОНОМІЧНИЙ ПРОСТІР У РЕГІОНАЛЬНИХ ДОСЛІДЖЕННЯХ

Яскал І.В., к.е.н.

Буковинський державний фінансово-економічний університет, м. Чернівці

Просторова тематика нині набула особливої актуальності за кордоном і в нашій країні, що є відображенням потреб суспільного розвитку. Як відзначає В.Лаженцев, такого роду потреба підвищена до філософсько-методологічного рівня й низкою авторитетних дослідників розглядається в аспекті наукових революцій і парадигм [5, с. 182]. З іншого боку, ми вважаємо, що необхідність дослідження категорій економічного простору, просторової економіки обумовлена ще й тим, що, будучи широкочисливими в літературі, вони до цих пір не мають однозначного трактування.

Останніми роками спостерігається підвищена увага до дослідження простору як економічної категорії. Це викликано вступом економіки в фазу глобалізації, коли загострюється боротьба за ринки збуту і національні кордони грають все меншу роль.

Не будемо зупинятися на історичному розвитку категорії “простір”, оскільки це питання детально висвітлено дослідниками [1; 3], і перейдемо до розгляду сучасних трактувань означеного терміна. Так, Н.Сурніна пропонує таке визначення: простір – це еволюціонуюча організаційна су-

персистема, яка функціонує на принципах саморозвитку, ієрархічності та циклічності. В кожній точці цієї суперсистеми існує інформаційна програма розвитку (в проявленому чи непроявленому стані), котра зумовлює потенційність, наповненість і різноманіття форм розвитку простору [6, с. 17]. Іншими словами, простір – це сукупність точок з обов'язковою наявністю програми розвитку для кожної з них. Проте, на нашу думку, формулюючи поняття “простір”, потрібно акцентувати увагу не на сукупності окремих елементів простору, а на наявності взаємозв'язків між ними, тобто вести мову про середовище.

Більш чітким і, головне, краще адаптованим для подальшого аналізу є визначення простору як організованого середовища, яке виникає в результаті взаємодії (конкуренції) матеріальних суб'єктів на певній території [3, с. 8]. А якщо ми говоримо про відносини між суб'єктами з приводу використання реально існуючих матеріальних і нематеріальних об'єктів (тобто економічні відносини на певній території), то йдеться вже про економічний простір.

Економічний простір (space of economy) представляє собою насичену територію, що вміщує велику кількість об'єктів і зв'язків між ними: населені пункти, промислові підприємства, господарські й рекреаційні площі, транспортні й інженерні мережі тощо [2, с. 25]. Територія інтегрує життя людей, задає структуру простору. Територія, регіон мають внутрішній простір і зв'язки із зовнішнім простором, які на сучасному етапі стають глобальними. Близькими до поняття “економічний простір” є поняття просторова (територіальна) структура економіки і просторова (територіальна) організація господарства.

Просторовий аспект в економіку був запозичений з географічної науки. З позицій географії простір – це деяка якісна характеристика економічних, природних, суспільних і т.д. об'єктів і процесів. Наприклад, нехай існують два однакових за технологічними, організаційними й економічними параметрами виробництва. Теоретично вони повинні також характеризуватися однаковою ефективністю, проте фактично в залежності від їхнього географічного положення (розміщення) ефективність буде різною. У такому контексті простір виступає предметом географії, коли аналізується розповсюдження явищ, об'єктів або процесів по земній поверхні через призму простору. В економіці географічне розуміння простору дещо змінюється за рахунок спроб його інтерпретації не тільки як методичного підходу, але і як форми буття так званої “соціальної матерії”.

Причина, через яку простір був прийнятий до розгляду мейнстрімом, на думку П.Кругмана, полягала в тому, що недосконала конкуренція більше не сприймається як феномен, що не піддається моделюванню, і завдяки цьому теорії на базі ефектів масштабу стають об'єктом досліджень [4, с. 124]. Ефект зростаючої віддачі пояснюється просторовою мобільністю не лише факторів виробництва, але й організаційних структур управління, їх впливом одна на одну. Схожа роль простору проявляється у всіх формах економічної активності.

Таким чином, очевидним є необхідність зміщення акцентів у бік просторового аспекту регіональної економіки. У найбільш загальному вигляді використання просторовості регіонального розвитку означатиме виявлення реального просторового каркасу розвитку країни, включаючи вузли випереджаючого росту і зв'язки між ними, що виявляються в глобальному економічному контексті.

Література:

1. Бутенко Т.О. К вопросу о сущности экономического пространства / Т.О.Бутенко // Экономика та право. – 2010. – №2. – С. 13-17.
2. Гранберг А.Г. Основы региональной экономики / А.Г. Гранберг. – М.: ГУ ВШЭ, 2006. – 495с.
3. Зобова Л.Л. Территория и пространство: близнецы или двойняшки? / Л.Л.Зобова // Региональная экономика: теория и практика. – 2008. – №38 (90). – С. 6-12.
4. Кругман П. Пространство: последний рубеж / П.Кругман // Пространственная экономика. – 2005. – №3. – С. 121-137.
5. Лаженцев В.Н. Пространственная экономика как исследовательская программа / В.Н.Лаженцев // Пространственная экономика. – 2015. – №2. – С. 180-188.
6. Сурнина Н.М. Пространственная экономика: теоретико-методологическое и научно-практическое исследование: автореферат д-ра экон. наук: 08.00.05 / Н.М.Сурнина. – Екатеринбург: Изд-во Урал. гос. экон. ун-та, 2003. – 43 с.

ОСОБЕННОСТИ ПРОЦЕССА ГЛОБАЛИЗАЦИИ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ

Никитина А.В., к.э.н.

Диало Ибрагим Буба (Мали)

Харьковский национальный автомобильно-дорожный университет

Развитие процесса глобализации в 90-е годы XX в. выявило множество граней этого крайне сложного и противоречивого процесса. Новейшие, чаще всего управляемые тенденции в мировой экономике, постоянные обсуждения хода процесса на крупных международных форумах, массовые протесты антиглобалистов – далеко не исчерпывающий перечень происходившего в течение последнего десятилетия [1]. В основе глобализации оставался процесс интернационализации хозяйственной жизни. Однако проявилось множество новых сопутствующих явлений и процессов.

Во-первых, обострение противоречий между тенденциями усиления глобальной взаимозависимости и нарастания дисбалансов в мировом развитии [1].

С одной стороны, налицо был факт глобализации международных отношений как усиления взаимозависимости всех объектов и сфер мирового социально-экономического развития. С другой стороны, очевидным становилось все большее разрушение связей единого и целостного мира: взаимодействие разных сфер человеческих отношений чаще всего было конфликтным. Это проявилось в следующем: учащение экологических и технологических катастроф; учащение локальных военных конфликтов; росте международного терроризма; общем падении культурных стандартов в наиболее экономически развитых странах.

Во-вторых, все более явное обнаружение не просто различной интенсивности экономического развития разных стран, но и его разнонаправленности, разнокритериальности [2].

С одной стороны, глобализация ознаменовала собой новый этап мирового социального, экономического и технологического процессов, цель которого – рост уровня жизни, благосостояния населения. Именно это вектор был основным для глобализации мирохозяйственных связей. С другой стороны, как никогда явно обозначилось разное понимание благосостояния разными участниками глобальных процессов. Страновые социокультурные (политические, религиозные, бытовые и пр.) различия не могли не отразиться на стандартах экономического развития стран. Все страны стремятся к росту своих национальных доходов, все хотят повышения жизненного уровня своих граждан, но все применяют для этого различные способы.

В-третьих, проблема унификации мировых правил ведения хозяйства. Неудачи в деятельности международных организаций.

С одной стороны, объективно закономерными были попытки мирового сообщества найти и привести в действие общие для всех стран правила поведения в мировом сообществе, в частности, в мировой экономике. Глобализация как процесс, нивелирующий границы, особенно экономические, между странами, требует создания универсального «языка» хозяйственного общения – торговли, инвестиций, регулирования курсов валют – разных стран. Это в конечном итоге воплотилось в деятельность международных экономических организаций – ВТО, МВФ, МБРР и др. С другой стороны, с учетом отмеченной выше разнокритериальности развития стран сложившиеся в них традиционные способы ведения хозяйства приходили в противоречие с рецептами экономического устройства и регулирования экономических процессов, предлагавшихся в качестве универсальных.

В-четвертых, концентрация ключевых страновых ресурсов. Однако именно эти различия оказались определяющими в экономических отношениях стран. Проявилось это прежде всего в межстрановом движении факторов производства – природного сырья, рабочей силы, капитала [2].

В-пятых, проблема двойных стандартов в экономической политике развитых стран. При этом проблема различий в уровнях развития накладывается на проблему глобальной политики развитых стран.

С одной стороны, развитые страны, будучи флагманами глобализации, объективно несут ответственность за все мировое сообщество и мировое хозяйство, в центре которого они находятся. С другой стороны, действуют: таможенные барьеры, замаскированные под антидемпинговую поли-

тику; міграційні фільтри; обмеження на допуск нерезидентів к експлуатації і владенню національними природними ресурсами; небузспешне управління ценообранованнем на мірових сиррьевих ринках, которе в итоге захищає розвигтєє страни от того самого процеса глобалізації, ініціаторами которого они і являються.

В-шестых, формигованне однопольного міра в економике. Формигованне нового мірового економического порядка і нового мірового порядка в целом. Многопольный мір – мір без стран-лідерів (ні одна из стран не обладает монопольной властью на мірових ринках), а двустороннее сотрудничество стран подвергается впливанню со стороны третъих стран.

Таким образом, глобалізація привела к формигованню нового мірового порядка, при котором міжнародные організації уже не столько действующ на основе норм міжнародного права, сколько оформляють своїми рішеннями силовую політику стран лідерів.

Література:

1. Щербанін Ю. А. Мірвая економика / Ю.А. Щербанін: [Електронний ресурс]. – Режим доступа : <http://psyera.ru/3844/ponyatie-globalizaciya-v-sisteme-ekonomicheskikh-kategoriy>
2. Ломакін В.К. Мірвая економика : учеб. пособие / В.К. Ломакін. – М. : Юніті-Дана, 2007. – 692 с.

ОСНОВНІ КОНЦЕПТУАЛЬНІ ПОЛОЖЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ДЕРЖАВИ

Кудрявцев В.М., к.е.н., доцент

Харківський національний автомобільно-дорожній університет

Економічна безпека держави, з одного боку, є системою, до складу якої входять підсистеми економічної безпеки держави (це перелічені вище складові економічної безпеки), а з іншого – є також підсистемою міжнародної економічної безпеки, що, в свою чергу, є складовою частиною надсистеми міжнародної безпеки. За горизонтальною структурою підпорядкування економічна безпека – складова частина національної безпеки держави.

Економічна безпека визначається на основі оцінки стану економіки, внутрішніх і зовнішніх дестабілізуючих факторів та управління. Сутність економічної безпеки реалізується в системі показників та критеріїв, що відображають вхідні-вихідні та структурні характеристики економіки, її властивості, а також можливості та здатності владних інститутів, тобто готовність та здатність інститутів влади створювати механізми реалізації та захисту національних інтересів вітчизняної економіки, підтримання соціально-економічної, внутрішньо- та зовнішньополітичної стабільності суспільства.

Для визначення рівня економічної безпеки відіграють роль не самі показники, а їх порогові значення, тобто граничні величини, недотримання значень яких призводить до якісних змін економічної системи. Якщо весь комплекс показників знаходиться у межах допустимих значень, тоді можлива реальна економічна безпека.

Дестабілізуючі фактори, що впливають на економіку і які прийнято вважати загрозою економічній безпеці, поділяються на внутрішні та зовнішні.

Склад якісних характеристик визначається на основі виділення важливих властивостей економіки як системи, а їх оцінка здійснюється згідно з економічними законами.

Оцінка та градація поточного стану економіки здійснюється на основі поточного обліку державними органами статистики, а виявлення проблемних ситуацій – на основі аналізу та прогнозування функціонування економіки як системи.

Градація рівня економічної безпеки здійснюється при спільному аналізі кількісних оцінок стану економіки та значень її якісних характеристик.

Проблема аналізу стану економіки та її якісних характеристик по винна розглядатися не сама по собі, а у зв'язку з необхідністю зведення до мінімуму або взагалі недопущення наслідків дестабілізуючого впливу внутрішніх і зовнішніх факторів (загроз). Недопущення порушень забезпечує попередження дестабілізації функціонування економіки. Своєчасна ліквідація наслідків де-

стабілізуючого впливу внутрішніх та зовнішніх факторів дозволяє знизити збитки й втрати, не допустити такого стану економіки, що загрожує її безпеці.

До основних задач оцінки функціонування економіки відносяться: визначення складу показників і факторів, що адекватно відображають стан функціонування; прогнозування значень цих показників; побудова методів оцінки стану економіки; визначення рівня безпеки функціонування економіки.

Потоки дестабілізуючих факторів мають різну природу, тривалість дії та силу впливу на економіку. Вони можуть бути контрольованими або неконтрольованими. Якщо фіксуються контрольовані дестабілізуючі фактори, тоді можливо прогнозувати їх вплив на економіку.

Дія дестабілізуючих факторів визначає появу небезпечних та безпечних економічних ситуацій.

Локалізація дестабілізуючого впливу факторів, проведення попереджувальних заходів, своєчасна компенсація відхилень від нормованих станів – все це становить управляючий комплекс економіки.

Кінцева мета оцінки та аналізу економічної безпеки – формування висновків про рівень безпеки, про його кількісні та якісні зміни в часі й просторі.

ЗАСТОСУВАННЯ СИСТЕМНОГО ПІДХОДУ ДО АНАЛІЗУ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ДЕРЖАВИ

Кудрявцев В.М., к.е.н., доцент

Балде Сабиту (Гвінея)

Харківський національний автомобільно-дорожній університет

Економічна безпека держави, з одного боку, є системою, до складу якої входять підсистеми економічної безпеки держави (це перелічені вище складові економічної безпеки), а з іншого – є також підсистемою міжнародної економічної безпеки, що, в свою чергу, є складовою частиною надсистеми міжнародної безпеки. За горизонтальною структурою підпорядкування економічна безпека – складова частина національної безпеки держави.

Теоретичною основою дослідження економічної безпеки України є теорія економічних систем та застосовуваний до них системний підхід. Як інструментарій системного підходу розглядається системний аналіз, що дозволяє на будь-якому етапі прийняття рішень визначити ланцюги зворотних зв'язків у соціально-економічній системі. При цьому даний механізм діє лише в умовах складної та надскладної системи.

Проблема використання системного підходу при аналізі системи економічної безпеки багатопланова: це і дослідження організаційної системи як структури, і задачі моделювання системи економічної безпеки держави і вивчення її місця в системі економічних відносин тощо.

Таким чином, системний аналіз у вузькому розумінні цього слова являє собою методологію прийняття рішень, а в широкому – синтез методології загальної теорії систем, системного підходу і системних методів обґрунтування і прийняття рішень.

Відповідно до проведеного дослідження базових понять системного аналізу пропонується загальна схема якісного системного дослідження, що складається з таких етапів:

Розгляд об'єкта діяльності (теоретичний і практичний) як системи, тобто як обмеженої кількості взаємодіючих елементів.

Визначення типу системи й особливостей її поведінки.

Виявлення головного системоутворюючого фактора – функції (функцій) системи.

Виділення вхідних елементів (ресурсів) системи.

Вивчення структури системи як єдності компонентів і зв'язків.

Кількісний та якісний аналіз виходів системи (кінцевого продукту).

Вивчення входів, виходів, підсистем у функціональному аспекті.

Системний синтез: дослідження організації системи в єдності структурного і функціонального аспектів з оцінкою рівня організованості (якщо це можливо) і його впливу на систему.

Визначення специфічних системних критеріїв ефективності й оптимальності, виходячи із загальносистемних понять ефективності й оптимальності та їхнього рівня, а також ефективності й оптимальності підсистем у їхньому співвідношенні один з одним і з системою в цілому.

Виявлення на цій основі закономірностей і тенденцій розвитку системи.

Проблема використання системного підходу при аналізі системи економічної безпеки багатопланова: це і дослідження організаційної системи як структури, і задачі моделювання системи економічної безпеки держави і вивчення її місця в системі економічних відносин тощо.

ЗАХОДИ АКТИВІЗАЦІЇ УПРАВЛІНСЬКИХ ФУНКЦІЙ ОРГАНІВ МІСЦЕВОЇ ВЛАДИ ДЛЯ ФОРМУВАННЯ БЕЗПЕЧНОГО ПІДПРИЄМНИЦЬКОГО СЕРЕДОВИЩА

Кудрявцева О.В., к.е.н., доцент

Харківський національний автомобільно-дорожній університет

Для активізації управлінських функцій органів місцевої влади у напрямі формування безпечного підприємницького середовища регіону слід реалізувати таку послідовність заходів:

- забезпечити керований розвиток підприємництва у регіоні;
- сформувати інформаційні реєстри підприємницького середовища регіону (про діючі підприємства, їх виробничо-господарську діяльність, територіально-галузеві об'єднання (кластери) та динаміку їх розвитку, рівень конкурентоспроможності, експортно-імпорту та спільну продуктову спрямованість);
- здійснювати планування розвитку промислових територіально-галузових виробничих систем (кластерів) та підвищення їх конкурентоспроможності;
- стимулювати розвиток систем якості управління підприємствами, які входять до промислових територіально-галузових виробничих систем (кластерів) регіону через запровадження часткового фінансування (субсидування) органами місцевого самоврядування частини витрат підприємств на впровадження систем якості менеджменту, а також створення централізованої системи проходження підприємствами процедур їх аудиту;
- здійснювати систематичний моніторинг показників оцінки рівня економічної безпеки підприємництва регіону (які характеризують економічну незалежність, ефективність функціонування та здатність до розвитку підприємництва регіону), в т. ч. у територіально-галузевому розрізі. Значення цих показників доцільно порівнювати з їх пороговими значеннями;
- популяризувати принципи економічної безпеки підприємництва у суспільстві та підприємницькому середовищі через організаційно-фінансове сприяння громадським та асоціативним підприємницьким організаціям для надання консультаційно-навчальних та методичних послуг, поширення практики підприємств щодо забезпечення економічної безпеки. Предметом цих заходів можуть бути: інформаційні телепередачі, комунікативні та навчальні заходи, розповсюдження роздаткових матеріалів;
- запровадити вивчення курсів з економічної безпеки підприємництва на економічних спеціальностях вищих навчальних закладів;
- забезпечити громадський контроль за діяльністю державних органів контролю шляхом створення чи активізації діяльності на регіональному рівні робочих груп для координації діяльності правоохоронних органів і недержавних охоронних структур щодо економічного і фізичного захисту підприємництва (з метою вироблення пропозицій щодо формування законодавчої та нормативної баз з питань безпеки підприємництва; правової ("теоретичної") просвіти підприємців та громадян; висвітлення в ЗМІ досвіду охоронної діяльності);
- запровадити збір та оприлюднення статистичної інформації щодо злочинів по відношенню до суб'єктів підприємницької діяльності та включення цих показників до системи критеріїв оцінки

рівня економічної безпеки підприємництва регіону та формування рейтингів регіонів України за рівнем розвитку підприємництва.

ВИЗНАЧЕННЯ МЕТИ, ОБ'ЄКТУ ТА ПРЕДМЕТУ АНТИКРИЗОВОГО УПРАВЛІННЯ

Мельниченко О.О., аспірант

Харківський національний автомобільно-дорожній університет

Антикризове управління - система управління, що спрямована насамперед на раннє виявлення протиріч підприємства з зовнішнім середовищем або у його внутрішньому середовищі в розрізі окремих бізнес-процесів підприємства з метою запобігання кризових явищ на підприємстві; при виникненні імовірності настання кризового стану - на переорганізацію виконання окремих бізнес-процесів у відповідності з поточними умовами господарювання; при виникненні кризового стану - на розробку механізму виходу з кризи, що включатиме здійснення відповідних інструментів та процедур та глибоке переосмислення принципів діяльності підприємства.

Впровадження антикризового управління на підприємстві має здійснюватися з певною метою. Маховка В.М. вважає, що метою антикризового управління є забезпечення соціально-економічній системі стійкого положення та стабільного прогресуючого розвитку під впливом несприятливих чинників зовнішнього та внутрішнього середовища [1]. Аналогічної думки дотримуються Аранчій В.І., Антонюк О.О., стверджуючи, що метою антикризового управління у широкому розумінні є забезпечення ефективності функціонування підприємства та його стабільного розвитку [2]. Проте, такий підхід більш підходить до формулювання мети загального управління підприємством в сучасних умовах. Паранчук С.В., Топій І.І називають метою антикризового управління недопущення втрати підприємством цінності як господарської одиниці під дією негативних чинників, які можуть виникати у середовищі його функціонування [3]. Таке твердження вказує скоріш на мету управління підприємством в умовах гострої кризи. Жариков В.В., Жариков І.А., Євсейчев А.І. вважають, що цілі антикризового управління в різних ситуаціях повинні відповідати як інтересам кредиторів підприємства (щоб мінімізувати втрати коштів по раніше наданим банківським або комерційним кредитам), так і майновим і іншим матеріальним інтересам інших осіб, пов'язаних з даним підприємством. Також антикризове управління має бути орієнтовано на соціальні цілі - збереження нормально оплачуваних робочих місць, підтримання місцевої комунальної інфраструктури, що забезпечується містоутворюючими підприємствами в окремих місцевостях [4]. Таке твердження вказує на необхідність формування мети антикризового управління на основі узгодження інтересів широкого кола осіб, що з ним взаємодіють. Шершньова З.Є. та Оборська С.В. головною метою антикризового управління вважають розробку та реалізацію заходів, спрямованих на нейтралізацію факторів, які найбільш негативно впливають на діяльність підприємства і можуть призвести до його кризи. На їх думку метою антикризового управління є розробка та першочергова реалізація заходів, спрямованих на нейтралізацію найбільш загрозливих факторів, що призводять до кризи на підприємстві [5]. Проте, найбільш повне формулювання мети антикризового управління надає Шпачук В.В. стверджуючи, що мета антикризового управління полягає у забезпеченні стійкого розвитку, чи подоланні кризи та її негативних наслідків, чи забезпечення проведення процедури банкрутства [6]. Узагальнивши існуючі підходи до визначення мети антикризового управління та розроблене нами визначення цього поняття, ми дійшли висновку, що мета антикризового управління - це забезпечення ефективного функціонування підприємства та його стійкого розвитку в умовах, що характеризуються імовірністю виникнення кризових явищ, шляхом раннього діагностування кризи, розробки заходів щодо її подолання та усунення наслідків кризових явищ з найменшими для підприємства втратами.

При визначенні предмета антикризового управління вчені, по-перше, беруть до уваги фактори, що спричиняють виникнення кризи на підприємстві. Кондратенко Н. О. та Азарченкова М. К. називають предметом впливу антикризового управління на діяльність підприємств фактори кризи, як передбачувані, так і реальні [7]. Шапурова О.О. вважає предметом антикризового управління всі можливі та реальні чинники, які можуть негативно впливати на діяльність підприємства і призво-

дити до настання та розвитку кризи [8]. Існує також думка, що предметом антикризового управління є процеси з його здійснення. Головач К.С. вважає, що діагностика, моніторинг, попередження і подолання кризи являє собою предмет антикризового управління [9]. Також предметом антикризового управління можуть бути кризові явища на підприємстві в різних стадіях прояву. Маховка В.М. вважає, що предмет антикризового управління - це передбачувані та реальні причини кризи, фактори, що її спричиняють, симптоми та наслідки, до яких вона призводить, тобто всі прояви порушення рівноваги, яка спричиняє загрозу настання та розвитку кризи [1]. Беляєв А.А., Коротков Е.М. предметом впливу антикризового управління називають виникаючі в соціально-економічних системах проблеми, гострі протиріччя, фактори кризи, що передбачаються, та реальні, які загрожують їх існуванню або різко знижують ефективність діяльності [10]. В іншій своїй праці Коротков Е.М. стверджує, що предметом антикризового управління є проблеми та передбачувані й реальні фактори кризи, тобто всі прояви непомірного сукупного загострення протиріч, що визивають загрозу крайнього прояву цього загострення, настання кризи [11]. Ми погоджуємося з таким підходом, та вважаємо, що предметом антикризового управління є загострення протиріч як підприємства із зовнішнім середовищем, так і всередині нього, між його окремими підрозділами, що можуть призвести до виникнення, загострення та поширення кризових явищ.

Щодо думок вчених стосовно об'єкту антикризового управління, то Шершньова З.Є., Оборська С.В. та Головач К.С. вважають кризові явища об'єктом антикризового управління [5, 9]. А Маховка В.М. стверджує, що об'єкт антикризового управління – процес виникнення та поглиблення кризи розвитку підприємства, її усунення та запобігання [2]. На наш погляд об'єктом антикризового управління є економічні відносини з приводу раннього діагностування кризи на підприємстві, її запобігання або подолання. Визначення основних понять, пов'язаних з антикризовим управлінням, а саме, його мети, об'єкту та предмету, має лягти в основу розробки ефективного механізму управління з запобігання та подолання кризових явищ на підприємствах.

Література:

1. Маховка В.М. Формування системи антикризового управління туристичними підприємствами : дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності)» / В.М. Маховка. - Полтава, 2015. - 277 с.
2. Аранчій В.І. Механізм антикризового управління аграрними підприємствами / Аранчій В.І., Антонюк О.О. // Вісник Харківського національного технічного університету сільського господарства : Економічні науки. - 2010. - Вип. 105. - С. 29 - 33.
3. Паранчук С.В. Елементи системи антикризового управління машинобудівний підприємством / Паранчук С.В., Топій І.І. // Ефективна економіка. - 2010. - №10. - Режим доступу : <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=336>
4. Жариков В.В. Антикризисное управление предприятием : учебное пособие / В.В. Жариков, И.А. Жариков, А.И. Евсейчев. - Тамбов : Изд-во Тамб. гос. техн. ун-та, 2009. - 128 с.
5. Шершньова З.Є. Антикризове управління підприємством : навч.-метод. посіб. для самост. вивч. дисц. / Шершньова З.Є., Оборська С.В. - К. : КНЕУ, 2004. — 196 с.
6. Шпачук В.В. Сутність терміну «Антикризове управління» / В.В. Шпачук // Збірник наукових праць серія «Управління». - 2011. - Вип. 1. - Режим доступу : http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/Nvamu_upravl/2011_1/27.pdf
7. Кондратенко Н.О. Дослідження кризових явищ та проблеми антикризового управління в Україні / Н.О. Кондратенко, М.К. Азарченкова // Збірник наукових праць ВНАУ. Серія: Економічні науки. - 2013. - №3(80). - С. 122 - 129.
8. Шапунова О.О. Антикризове управління машинобудівними підприємствами в ринкових умовах. Автореф. на здоб. наук. ступ. канд. екон. наук (08.00.04.)/НАН України; Класичний приватний університет політехнічний університет. – Запоріжжя, 2009. - 20 с.
9. Головач К.С. Особливості кризи у сільськогосподарських підприємствах та антикризове управління / К.С. Головач // Вісник ЖНАЕУ. - 2014. - №1-2 (43), Т. 2. - С. 193 - 202.
10. Беляєв А.А. Антикризисное управление: учебник, 2-е издание / Беляев А.А., Коротков Э.М. - М : ЮНИТИ, 2011. - 311 с.
11. Антикризисное управление; под ред. Э.М. Короткова. - М. ИНФРА-М, 2003. - 432 с.

2. МІЖНАРОДНА ФІНАНСОВА ТА БАНКІВСЬКА ДІЯЛЬНІСТЬ

СВІТОВИЙ ДОСВІД АКЦИЗНОГО ОПОДАТКУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВ

Сисоєнко І. А., к.е.н. доцент

Карлюка Д.О., к.е.н. доцент

Херсонський національний технічний університет

Система акцизного оподаткування в зарубіжних країнах постійно змінюється й удосконалюється. Слід зазначити, що однією з найважливіших і найвагоміших змін, що відбулися у структурі податків європейських країн останнім часом, є зменшення відносної частки непрямих податків, при зростанні їх абсолютних сум через збільшення обсягу товарообороту [1].

Досвід країн з розвиненою економікою свідчить про те, що наявність суттєвих відмінностей у забезпеченні реалізації фіскальних та соціально-економічних функцій держави зумовлює доцільність поряд з універсальними ефективного застосування специфічних акцизів. Необхідно зазначити, що на даний час специфічні акцизи мають суттєвий вплив на формування податкових надходжень. Так, за даними статистики в країнах ОЕСР універсальні податки на споживання в 2003 році становили 18,9% загальних податкових надходжень, при 13,5% у середині 60-х років. Одночасно відбулося зниження частки специфічних акцизів з 24,1% до 11,5% відповідно.

Значні загальні надходження від акцизних зборів у країнах Європи, де їх частка в податкових надходженнях у 2003 році становила 10,9%, при чому, в країнах Скандинавії вказаний показник коливався в межах 11–12%, Великобританії – 11,6%, Німеччині – 10,5%, Франції - 8,1% (для порівняння, в Україні – 7%).

Найяскравішим прикладом зміни структури надходжень акцизів є Туреччина, де в 1965 році специфічні акцизи становили 53,4% податкових надходжень, а після запровадження ПДВ їх питома вага зменшилася удвічі. У 2003 році частка специфічних акцизів у податкових надходженнях становила 22,0% [3].

Перелік підакцизних товарів досить однорідний і носить сталий характер. Так, історично, до підакцизної продукції відносяться алкогольні напої, тютюнові вироби, бензин та нафтопродукти, електроенергія, предмети розкоші. Хоча податкова система кожної з країн має свої особливості як за призначенням специфічних акцизів, так і за переліком підакцизної продукції та механізмом їх стягнення до бюджету.

Зазначимо, що в США встановлені федеральні акцизи на алкогольні напої, тютюнові вироби, бензин, нафту, дорогоцінності, дорогі автомобілі, причому ставки на нафту диференційовані в залежності від тривалості використання родовищ та їх місця розташування. Головними одержувачами надходжень від акцизів є бюджети штатів та місцевих органів самоуправління.

В Німеччині акцизи спрямовуються до федерального бюджету, за винятком акцизу на пиво, який є складовою доходної частини бюджетів земель. Для Німеччини характерне застосування акцизів на такі специфічні товари як міцні алкогольні напої, сірники, банани, будівельні матеріали. Особливістю є встановлення акцизу на страхові послуги в розмірі 12% від страхового полісу.

В Іспанії, як і в Швеції, специфічні акцизи за важливістю є другими серед непрямих податків, перелік підакцизних товарів є звичайним для європейських країн: алкогольні напої, тютюнові вироби, паливо і деякі інші товари.

У Франції до підакцизних товарів відносять алкогольні напої, тютюнові вироби, сірники і кондитерські вироби, запальнички, вироби з дорогоцінних металів. Акцизами спільно з ПДВ оподатковується електроенергія (спрямовується в дохідну частину місцевих бюджетів), телевізійна реклама.

Одним з найважливіших специфічних акцизів у країнах ЄС залишається акциз на енергетику. Його показник у Великобританії складає 54% від загальних надходжень податку, Німеччині – 69% Франції - 71% [2].

Традиційні акцизи на алкогольні напої та тютюнові вироби в середньому по країнах Євро-

пейського Союзу приносять до третини надходжень від специфічних акцизів, хоча стягнення таких акцизів у кожній країні має свої особливості. Так найбільші ставки встановлені на міцні алкогольні напої, особливо це стосується Скандинавських країн. В Італії, Люксембурзі, Греції, Австрії та Португалії більше уваги приділяється оподаткуванню тютюнових виробів.

В Канаді, крім акцизного податку застосовується акцизне мито, яке справляється з лікеро-горілчаних та тютюнових виробів вітчизняного виробництва і сплачується на різних стадіях виробництва з метою нагляду за виробничим процесом. Залежно від темпів інфляції його ставки щорічно переглядаються [1].

В Японії податки з власників транспортних засобів, акцизи на алкогольні напої, тютюнові вироби, нафту, газ суттєво впливають на формування бюджету країни. Іноді податок сплачується після досягнення граничної суми, при перевищенні якої виникає податкове зобов'язання.

Формування та вдосконалення бюджетно-податкової політики має ґрунтуватися на визначенні оптимального рівня акцизного оподаткування при врахуванні збалансованого підходу до встановлення максимального значення надходжень до бюджету та мінімального податкового навантаження на підприємства. Лише за такої умови можна спонукати країну до сталого економічного зростання [3].

Проведений аналіз світового досвіду застосування акцизного оподаткування дозволяє дійти висновків, що акцизи є одним з найвпливовіших джерел при формуванні податкових надходжень. Їх використання дозволяє як забезпечувати фіскальне наповнення бюджетів країн, так і запобігати зниженню добробуту широких верств населення, через використання диференційованих податкових ставок при оподаткуванні соціальних товарів.

Література:

1. Сисоєнко І. А. Оцінка ефективності непрямого оподаткування в Україні / Сисоєнко І. А., Карлюка Д. О. // Вісник Херсонського державного університету : Науковий журнал. – Херсон 2015. – С. 144–147.
2. Акцизне оподаткування в Україні та закордоном: особливості застосування та головні функції [Електронний ресурс] / Вісник Податкової служби України від 13.07.2012 р. № 26. – Режим доступу: <http://www.visnuk.com.ua/ua/pubs/id/2630>.
3. Макаренко В.В. Фіскальна ефективність акцизного оподаткування в Україні / В.В. Макаренко // Вісник Дон НУЕТ. – 2012. – №3. – С. 305–310.

ГАРМОНІЙНИЙ ПІДХІД ДО ФОРМУВАННЯ СТРУКТУРИ СТАТУТНОГО КАПІТАЛУ КОМЕРЦІЙНОГО БАНКУ

Золотаревський А. В., к.е.н. доцент

ПрАТ «ВНЗ «Міжрегіональна академія управління персоналом», м. Київ

В сучасних умовах існування банківської системи України, що характеризуються стійкими тенденціями до загострення будь-яких криз та збільшення втрат від основної діяльності й зменшення фінансових масштабів банківських операцій створення нових комерційних банків та формування їх статутного капіталу видається неактуальним. Проте, такий погляд є, й залишається суто позірним й не відповідає принципу науковості в фінансовому будівництві, адже обставини змінюються а створення нових комерційних банків залишається формою існування капіталу.

Як відомо, одним з універсальних принципів побудови будь-якої структури є принцип золотого перетину. За спостереженнями вчених, згідно з цим принципом у природі формуються всі складноорганізовані структури. Його сутність полягає в тому, що ціле відноситься до основної своєї частини так, як вона відноситься до своєї основної частини, — меншої щодо цілого, або до меншої частини цілого. Розподіл часток за принципом золотого перетину має такий вигляд: 61,8%; 23,6%; 9%; 3,4%; 1,3%; 0,8%.

Подібний розподіл часток відповідно до цілого може бути використаний у системі планування та, на нашу думку, мати наступний вигляд: основний модуль статутного капіталу займає 38,1 % загального обсягу наявних ресурсів та запланованих зусиль, та формує головні напрямки

його розвитку як економічного, фінансового, організаційного, так й інших важливих у діяльності комерційного банку напрямків, зокрема – науково-технічного, інституційного, сервісного тощо. Тобто – базове ядро статутного капіталу, наприклад – емісія цінних паперів майбутнього підприємства. Інші 23,6 % статутного капіталу є заздалегідь розробленими частками капіталу, наприклад – частки попередніх періодів та. Наступні 23,6% статутного капіталу — це конкретні внески засновників. Згідно з принципом декомпозиції цілей дії з залучення цих часток капіталу належить розглядати як варіанти, тому їх потрібно розробляти у вигляді кінцевих наборів стратегічних дій. 9% обсягів стратегічних зусиль слід спрямувати на амортизацію впливу за умов конкурентного середовища та можливих форс-мажорних обставин різного характеру – від зміни курсу розвитку держави її істеблшментом до змін цін на універсальні ресурси підприємства.

Ця частина статутного капіталу має передбачити страхування підприємства та його діяльності. Наступні 3,4 % плану, є важливим етапом у розвитку самої організації. На цьому етапі плану формування статутного капіталу керівництво програмує надбання організацією нових рис задля конкурентних переваг. Однак, одну з розмірних часток у структурі статутного капіталу слід використати як розмірний лаг (люфт) для резерву ресурсів чи для коригування розміру інших, більш важливих для загальної мети часток.

Відповідно до принципу золотого перетину структура статутного капіталу набуває чіткого, науково обґрунтованого вигляду з можливістю формалізації. У разі потреби статутний капітал як програмний продукт стає більш гнучким і зрозумілим як для керівника організації, так і для рядового працівника.

ТЕНДЕНЦІЇ СВІТОВОГО РИНКУ БАНКІВСЬКИХ ПОСЛУГ

Ткаленко С.І., к.е.н., доцент

ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана»

Сучасний етап світового розвитку, в особливості економічної, фінансової сфери, характеризується взаємозв'язком глобалізації і революційними змінами, які відбуваються в технологіях, інформатії, інвестиціях, бізнесі, результатом яких є зростання конкурентної боротьби. Особливістю сучасного світу є формування величезного фінансового сектору, темпи росту якого значно перевищують динаміку капіталу у сфері реального виробництва, й більш того фінансовий капітал стає потужним самостійним і самодостатнім явищем. У результаті сформувався особливий тип людської поведінки – орієнтація на фінансові трансакції як головний спосіб життєдіяльності.

Глобальний фінансовий простір створює усі умови для ефективного розміщення капіталу. На глобальному фінансовому ринку відбувається жорстка конкуренція між фінансовими інститутами, банками США, ЄС, Японії та Китаю (табл.1.)

За рейтингом 2015 року у десятку найдорожчих банків входять по чотири американські і китайські банківські установи, в двадцятку найдорожчих банків входять 5 європейських, таких як HSBC (СН), Banco Santander (Іспанія), Standard Chartered (СН), BNP Paribas (Франція), Deutsche Bank (Німеччина). банківський сектор Європейського Союзу розвивається та функціонує за рахунок банків країн-засновниць ЄС та відносно старих країн-членів (за виключенням Швеції). Як відомо, за останній період європейського розширення Європейський Союз поповнився великою кількістю нових країн, банківські системи яких, на жаль, не можуть поки що конкурувати з провідними країнами Союзу. Це засвідчує доцільність розвитку Банківського Союзу ЄС (що на сьогодні активно розглядається в ЄС), який зможе об'єднати банківські системи слабших в порівнянні з лідерами країн-членів, та за допомогою єдиних механізмів регулювання сформувати більш конкурентоспроможний та потужний ринок банківських послуг в межах Європейського Союзу, спираючись на найсильніші банки нових країн-членів.

Таблиця 1 – Найбільші банки світу, 2015 рік

Банк	Рейтинг	Країна походження	Рік заснування	Ринкова капіталізація (млрд. дол. США)
Industrial and Commercial Bank of China (ICBC)	1	Китай	1984	311,32
Wells Fargo & Co. (WFC), диверсифікована фінансова компанія	2	США	1852	284,48
China Construction Bank (CCB)	3	Китай	1954	244,88
JPMorgan Chase & Co., банк	4	США	1799	235,85
Bank of China Ltd. (BOC)	5	Китай	1912	222,56
Agricultural Bank of China (ABC)	6	Китай	1951	205,66
HSBC Holdings plc	7	СК	1836	193,03
Bank of America (BoA)	8	США	1928	167,3
Citigroup Inc. (Citi)	9	США	1998	161,77
Commonwealth Bank	10	Австралія	1991	114,34

Джерело: Офіційний сайт глобальної бази даних по банках та банківських групах BanksDaily.com [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.banksdaily.com>

Проаналізована діяльність світових банківських структур засвідчує наступні тенденції їх розвитку:

по-перше, зростання обсягів діяльності та збільшення власних фінансових результатів. Останні 6 років провідна четвірка китайських банків впевнено тримають позицій серед десятки найбільших банків;

по-друге, збільшення філій у всьому світі, експансія їх на нові ринки;

по-третє, впровадження новітніх банківських послуг, що обумовлено інформаційною революцією, прогресивною діяльністю на глобалізованому фінансовому ринку;

по-четверте, найбільш вплив на глобальний банківський ринок здійснюють банки США, які й задають особливості розвитку банківського сектору. Хоча не можна не відмітити місце й китайських банків на глобальному ринку банківських послуг, конкурентоспроможність яких значно збільшилась за останні роки.

по-п'яте, підвищення надійності та конкурентоспроможності. Основна конкурентна боротьба сьогодні йде як між банківським сектором Китаю і США, так і Європейськими банківськими установами.

РОЛЬ КРЕДИТНО-ЕКСПОРТНИХ АГЕНТСТВ В ФІНАНСУВАННІ МОРСЬКОГО БІЗНЕСУ

Хаймінова Ю.В., к.е.н. доцент

Національний університет «Одеська юридична академія»

В останні роки на світовому морському ринку склалась тенденція зменшення ролі традиційного банківського кредитування в розвитку судноплавної галузі. Разом з тим, фахівці UNCTAD підкреслюють, що в посткризовий період посилюється роль експортних банків в кредитуванні суднобудівної галузі. Так, в дослідженні відзначається, що до основних агентств, що займаються наданням кредитів та гарантій, входять установи Японії, Республіки Корея, Бразилії, Німеччини та Норвегії. Експортно-імпорتنний банк Китаю виділяє додаткові кошти для фінансування будівництва суден, проводить політику заохочення операцій з фінансування замовлень, розміщуваних іноземними судновласниками на китайських судноверфях, підтримуючи галузь суднобудівництва та судноплавства, які знаходяться на стадії рецесії [1].

Вітчизняним законодавством передбачено фінансову підтримку суднобудівної галузі, зокрема стимулювання експорту продукції суднобудування, надання державних гарантій за іноземними кредитами, що надаються іноземними державами, банками, міжнародними фінансовими організаціями, а також зобов'язань перед іноземними замовниками за зовнішньоекономічними договорами (контрактами) тощо. Проте, фінансові показники підприємств суднобудівної галузі свідчать про неефективність державної підтримки. Серед першочергових проблем розвитку суднобудівної промисловості України актуальним залишається відсутність доступного кредитного фінансування. Таким чином, відзначаючи роль підприємств морегосподарського комплексу та суднобудівних, зокрема, в забезпеченні експортного потенціалу України, слід відзначити необхідність створення дієвої фінансової державної підтримки експортно-орієнтованих підприємств. Серед інструментів фінансової підтримки слід виділити діяльність АТ «Укресімбанк», спеціалізація якого визначена як фінансування зовнішньоекономічної діяльності, зокрема підтримки експорту. Проте на практиці АТ «Укресімбанк» виконує функції універсального комерційного банку [3].

В наукових публікаціях неодноразово підкреслюється необхідність створення національного експортно-кредитного агентства (ЕКА). Доцільність створення ЕКА обумовлена такими перевагами як доступність довгострокового фінансування, захист від майнового та фінансового ризиків (для експортера), урегулювання питань щодо застави шляхом можливого страхування заставного майна, можливість оптимізувати фінансові потоки за рахунок заздалегідь узгодженого графіку платежів, зменшена вартість фінансування в порівнянні з національними банками тощо. Створення спеціалізованої державної фінансової структури з функціями страхування та перестрахування експортних кредитів, наданих банками - кредиторами (резидентами) українському експортеру, зовнішньоекономічних договорів українських експортерів від комерційних або некомерційних ризиків, страхування інвестицій тощо було передбачено в законі «Про державну підтримку експортної діяльності» ще в 2011 р. Проте з огляду на суттєві недоліки - не мав детальних положень щодо створення продуманого інституту підтримки експорту - був ветоований президентом [3].

На даний час Міністерство економічного розвитку та торгівлі спільно з Мінфіном і НБУ розробило програму згідно якої, система підтримки українських експортерів буде складатися з двох інституцій – експортно-кредитного агентства, яке буде займатися страхуванням і гарантуванням та АТ «Укресімбанк», який забезпечуватиме кредитування [4]. При цьому можна виділити дві моделі взаємодії:

1. Створення ЕКА як дочірньої страхової компанії АТ «Укресімбанк». При цьому банк продовжує здійснення кредитно-гарантійних функцій, а страхову діяльність буде виокремлено в новий бізнес. Джерелом гарантій залишається державний бюджет. Реалізація цієї моделі не потребує додаткових коштів державного бюджету, відповідає практиці ЄС та ОЕСР, можливість оперативного початку діяльності, створення на базі інфраструктури АТ «Укресімбанк», потребує внесення незначних змін до законодавства тощо.

2. Кабінет Міністрів України створює нову державну страхову компанію, яка не здійснює кредитування. Джерелом кредитування гарантій є державний бюджет. При цьому банк продовжує здійснення кредитно - гарантійних функцій. Перевагами цієї моделі є незалежність нової фінансової установи від АТ «Укресімбанк», менші витрати на створення фінансової установи за рахунок покриття лише страхової функції. Проте реалізація цієї моделі потребує виділення додаткових коштів із державного бюджету для створення державної страхової компанії та внесення змін до законодавства щодо створення нової державної страхової компанії [2].

З урахуванням переваг та недоліків кожної моделі ми погоджуємося з тим, що доцільним вважається реалізація першого варіанту.

Таким чином, якщо Україна має за мету підвищення експортного потенціалу створення відповідних фінансових та інституційних умов є необхідним. Для цього необхідно підготувати нову редакцію Закону «Про державну фінансову підтримку експортної діяльності» в якому передбачено утворення на основі існуючих структурних підрозділів АТ «Укресімбанк» установи з страхування та гарантування експортних операцій українських підприємств. Вищезазначене сприятиме поси-

ленню конкурентних позицій національних експортерів та підвищить інвестиційну привабливість експортно-орієнтованих підприємств.

Література:

1. Revue of Maritime Transport // UNCTAD. – 2013. - 228 p.
2. Шемаєв В.В. Фінансова підтримка розвитку експорту на основі створення експортно-імпортного агентства / В.В. Шемаєв // Фінанси України. – 2012. - № 4. – С. 50-55.
3. Соболев Б. ЕКА: фінансова підтримка експорту / Б.Соболев // Бизнес. - № 18-19. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.business.ua/articles/management/EKA-finansova-pidtrimka-eksportu>.
4. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://agravery.com/uk/posts/show/u-drugij-polovini-2016-roku-v-ukraini-zapracue-eksportno-kreditne-agentstvo>.

3. ПРОБЛЕМИ УПРАВЛІННЯ МІЖНАРОДНИМИ ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНИМИ ПРОЦЕСАМИ



ВПЛИВ ЗМІНИ СТАВКИ ЄСВ НА ДІЯЛЬНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВ

Куленко А.А.

Науковий керівник: Дроздова О.Г., к.е.н., доцент

Одеський торгово-економічний інститут

Київського національного торговельно-економічного університету

З початком нового 2016-го року депутатами ВРУ України був прийнятий законопроект «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України у зв'язку з прийняттям Закону України «Про створення конкурентних умов в оподаткуванні та стимулювання економічної діяльності в Україні», який змінює нарахування ЄСВ.

За даним положенням, ЄСВ тепер не утримуватиметься з нарахованих доходів, а планується лише нарахування у розмірі 22%, що змінює не лише сам бухгалтерський облік заробітної плати, але й впливає на порядок заповнення звіту з ЄСВ. Дана ставка застосовується до заробітної плати, винагород за договорами цивільно-правового характеру, декретних виплат та лікарняних.

Також збільшено максимальну величину доходу на який нараховується ЄСВ(з 17 до 25 прожиткових мінімумів), не встановлюються класи професійного ризику, відміняється звільнення підприємств суднобудівної промисловості від сплати ЄСВ, які раніше були звільнені від сплати до 2023 року. Наррахування на середній заробіток мобілізованих працівників, працівників-строковиків і працівників-контрактників, що компенсується з бюджету не відбувається.

У законопроекті зробили виняток для працівників-інвалідів, також збережені пільгові ставки ЄСВ для підприємств та організацій всеукраїнських громадських організацій інвалідів, у тому числі УТОГ та УТОС.[1,2]. Загальною метою внесення даних змін до податкового законодавства є зниження зловживань спрощеною системою законодавства, тобто буде зменшене оформлення працівників як фізичних осіб-підприємців для того, щоб скоротити сплатення ЄСВ, відпаде потреба в приховуванні виручки, використання платників єдиного податку як центру незаконної податкової оптимізації, роботодавці, які є платниками єдиного соціального внеску не виплачуватимуть заробітні плати робітникам "в конвертах" співробітникам В разі використання касових апаратів також передбачене зниження можливості зловживання. [3]

Також в наслідок змін передбачається підвищення конкуренції, адже вирівнювання податкового навантаження повинне витіснити з ринку неефективні підприємства та прискорити зростання ефективних підприємств, що може підвищити середній рівень продуктивності праці.

Тобто, продуктивності праці підприємств сприятиме зменшення податкового навантаження. Проте, платники II та III груп в разі одержання доходу сплачуватимуть ЄСВ вже в залежності від суми такого доходу, що погіршує їхнє становище.[4]

Як бачимо, негативного в даному законопроекті небагато, проте, у сумі зі змінами у стягненні інших податків та розмірах оподаткування, спостерігається збільшення податкового навантаження, що ускладнює ведення бухгалтерського обліку та, у свою чергу, бізнесу.

Використані матеріали:

1.Проект Закону №3631 від 11.12.2015 «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України у зв'язку з прийняттям Закону України«Про створення конкурентних умов в оподаткуванні та стимулювання економічної діяльності в Україні»

2.Закон про ЄСВ – Закон України «Про збір та облік єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування» від 08.07.2010 р. № 2464-VI.

3.Русанова Г. ЄСВ-2016: аналізуємо проект податкової реформи. – 2016. – Режим доступу:<https://news.dtki.ua>

4.Онищенко Т., Трохименко Л. Оплатно-трудова новачка 2016 року: вивчаємо разом. – 2016. – Режим доступу:<https://buhgalter.com.ua>

RISK MANAGEMENT SYSTEM OF ENTERPRISES UNDER THE GLOBALIZATION CONDITIONS

Alina Nikitina, Ph. D. in Economics

Kharkiv National Automobile and Highway University

Development of Ukrainian enterprises, Ukraine's attempt to join the European Union and World Trade Organization influenced the government's choice of investment and innovation trends based on grounded economic policy. In spite of scientific and technological knowledge there is the situation of investment and innovation activity reduction because of own insufficient investment means, lack of support, high interest rates, ineffective consumer demand for new products or technologies, high risk rate in economic sphere. Foreign investors feel dangerous situation but they are also supported by the government. A society doing everything possible and impossible can't prevent global catastrophes, world crises, ecological catastrophes and unforeseen situations. It has realized a necessity of management and risk valuation before making any decisions.

The concept of risk-management is treated by different authors variously. We underline two views among whole spectrum of all opinions. These points of view are discovered the idea of risk-management by scientists. The first beliefs are connected with net risks and analysis valuation and management of industrial and ecological risks [3, 5, and 7]. In this connection the risk-management is considered concerning safety of people and environment, their self-protection "from influence of damage industrial, natural, ecological and social programmers" [5]. The levels of risk protection correspond the society conditions, its ecological, economical, scientific, potential and realized possibilities. As a rule the risk protection level is described by stochastic models and determined by the number of accidental events. The second part of scientists supposes the risk is connected with speculative risks. In this case the risk is determined as a financial category.

Summarizing to our opinion the risk management can be identified as the supraliminal, direct, purposeful process which foresees the management and investigation of all economic and financial relations and conditions which appear in management actions and influence on the object including both internal and external factors.

Risk is characterized by danger of unforeseen and unknown losses, waste of time, anticipated profit losses because of accidentally changing conditions of economic activity or unfavorable conditions. Also risk means uncertainty in possible results. Risk is an event that would or wouldn't happen. It's necessary to realize that risk can be managed. It means using every financial, informational, innovative instrument allowing analyzing or forecasting, proposing possible risk situations or preventing realization of these situations in similar cases.

Risk-management is a system of risk appraisal, managing risk financial relationships, appearing in business; it is a system of managing risk and economic relationships arising at this management [6]. The main task of risk management is to minimize losses and not to admit bankruptcy. When we are speaking about profits system of actions should be correct and driving, that's why risk management is both dynamic and fundamental science and theory of risk. It is possible to manage risk using different methods making possible to foresee risk event and reduce losses or minimize them. The risk management base is searching aim and organizing work to reduce risk rate, art of receiving and increasing profits in uncertain economic situations. The target of risk-management is getting maximum profits with optimal correlation of profits and risk.

Aiming to increase efficiency of enterprises' management the model of accepting decisions in the system of risk-management is proposed.

Risk-management as a complex system of managing consists of two subsystems: the managing (the control subject) and the managed (the control object). In risk-management the control object is a risk appearing between different subjects in economic relations, for example, between an insured and an insurer, between a creditor and a debtor, between entrepreneurs (partners and competitors), etc.

In risk-management the control subject is a special group of people (financial manager, insurance specialist, etc) realizing goal-oriented functioning of the control object. The functions of control subject are: forecasting, regulation, coordination, stimulation and control.

In the conditions of transition economy and Ukraine's integration in the European Union it's necessary to pay attention to risk evaluation, risk-management. The main part in solving the problems of risk management both on macro- and micro- levels belongs to a person, who accepts and approves programs of risk reduction and make decisions about the beginning of their realization. It is connected with the fact that anti-risk methods require expenses, which are not fast profitable, but need freezing some parts of capital for some time while making security reserves. Therefore, it's essential to allow making anti-risk decisions on the higher management level where smaller tasks do not prevent global aims of stability and steadiness of work.

Bibliography

1. Балабанов И. Т. Риск-менеджмент / И. Т. Балабанов. – М. : Финансы и статистика, 2001.
2. Машина Н.І. Економічний ризик і методи його вимірювання: навч. посіб. / Н. . Машина. – Київ: Центр навчальної літератури, 2003. – 188 с.

THE MAIN PRINCIPLES AND TYPES OF PORTFOLIO INVESTMENT

Alina Nikitina, Ph. D. in Economics

Meret Batyrov (Turkmenistan)

Kharkiv National Automobile and Highway University

In the conditions of permanent development of economic relations it becomes very important to learn and use the portfolio investment. The portfolio investment is believed to be the most dynamic form of investment so objectively the probability of such type of holding will be the source to attract means into capital funds of countries' enterprises. Nowadays it is difficult to find the security with high profitability, safety and liquidity. Every single security can have maximum two of these features. The essence of portfolio investment includes distribution of investment potential among different groups of assets. Depending on what aims and tasks the investor puts during the formation of this or that portfolio, particular per cent correlation is chosen between different types of assets being a part of investor's portfolio.

The market condition and investor's possibilities determine the choice of his investment strategy. The portfolio investment has a lot of specific characteristics and advantages among other kinds of investments. As a rule portfolio is a particular set of cooperate stocks, obligations with different rate of provision and risk and also security with fixed incomes guaranteed by the government, or it means security with minimum risk of losses of the principle and current incomes.

During investment portfolio formation manager has to manage the following principles: investment safety meaning investment invulnerability from shocks on the investment capital market; stability of profits; liquidity of investment, meaning their ability of transformation into cash to participate in immediate purchase of products (works, services) quickly and without losses in price.

None of investment assets have all characteristics. If security is reliable, profits will be low because those who prefer safety will offer high price and reduce incomes.

The main advantage of portfolio investment is the possibility to choose the portfolio for solving specific investment tasks. Different portfolios of securities in which the unique balance will be between existing acceptable risk for portfolio owner and expected profits in particular time period are used for this. Correlation of these factors allows determining the type of security portfolio. The type of security portfolio is considered to be its investment characteristic based on correlation of profits and risk. Besides, during classification of the portfolio types the important feature is the way profits were earned and the origin of those profits.

Two main types of portfolio are known (fig. 1). Firstly, it's a portfolio oriented on getting profits mostly on account of interest and dividends. It is called the portfolio of profits. And secondly, a portfolio directed on increase of currency rate value of investment assets of particular portfolio. It is the portfolio of growth. It would not be complete understanding of the portfolio theory if the portfolio were considered to be some homogeneous group of securities. For example the growth portfolio is oriented on stocks whose investment characteristic is growth of forex rate cost. But it could also include securities having other investment features. That's why the portfolio of growth and profits is considered too.

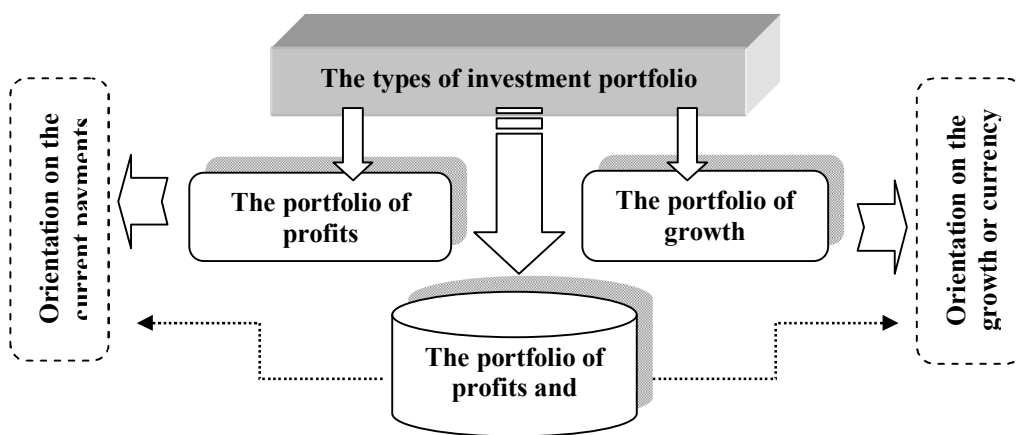


Figure 1 – The types of investment portfolio

Let's look at some important characteristics of the types of portfolio investment. The growth portfolio is formed of company stocks whose rate cost increases. The aim of this portfolio is the growth of capital value of portfolio together with receiving dividends. However dividend payments are small in size that's why the growth rate of stocks groups cost included in the portfolio determines the type of portfolio. The growth portfolio is oriented on getting high current profit – interest and dividends payments. As a rule this portfolio consists of securities and obligations characterized with high income. The specific feature of growth portfolio is the purpose of its creation; the purpose being getting income whose rate will be not lower than the rate of minimal risk acceptable for a conservative investor. That's why the objects of such investment are safety instruments of stock market with high correlation of stable interest and currency rate. And the last type of portfolio is the combination of the previous two types of portfolio. The formation of such portfolio is realized to avoid possible losses on stock market both because of fall of currency rate and low dividends or interest payments. One part of the portfolio brings its owner the growth of capital cost, another part gives the stockholder his income. The loss of one of them could be compensated by the increase of the other part.

The existing literature on portfolio flows may be divided into two broad categories. The first group looks at portfolio flows between developed countries. This part of literature analyzes portfolio capital flows in the context of portfolio equilibrium framework. The second group focuses on portfolio flows into developing countries. Scholarly interest in this area was revived following a series of currency crises, which hit a number of the emerging markets in the 1990s. These studies pay special attention to external (push) and domestic (pull) determinants of capital flows.

Bibliography

1. Царев В.В. Оценка экономической эффективности инвестиций. / В. В. Царев– СПб.: Питер, 2004. – 464 с.
2. Нікітіна А. В. Ризик – менеджмент у системі управління підприємств в умовах невизначеності / А. В. Нікітіна, О. М. Шершенюк // Економіка: Проблеми теорії та практики: Збірник наукових праць. – Випуск 237: В 6 т. – Т. IV. – Дніпропетровськ: ДНУ, 2008. – С. 1020-1026.

ПРОБЛЕМИ ПОРТФЕЛЬНОГО ІНВЕСТИВАННЯ В УКРАЇНІ

Кадигроб Ю.Ю.

Науковий керівник: Попкова К.О., к.е.н., доцент

Харківський національний автомобільно-дорожній університет

Сучасний етап розвитку світової економіки характеризується появою єдиного міжнародного фінансового ринку, основними інструментами якого є акції, облігації, валютні ресурси, опціони, варанти, форвардні контракти тощо. Таке їх розмаїття дає змогу інвесторам ефективно формувати інвестиційний портфель у міжнародному середовищі. При цьому велика увага має приділятися фо-

рмуванню оптимальної структури інвестиційного портфеля, яка б дозволяла врахувати ефективність різних фінансових інструментів і сформувати певний баланс між ризиком і доходом. Проте, незважаючи на численні наукові розробки, проблема формування інвестиційного портфеля не отримала вичерпного розв'язання ні у нашій країні, ні за кордоном, а тому й надалі залишається актуальною для подальших досліджень.

З посиленням тенденцій до інтернаціоналізації та глобалізації господарчих зв'язків великого значення в цій системі набуває міжнародний рух капіталу.

Разом з тим, формування ефективного інвестиційного портфеля в Україні гальмується недосконалим та сталим розвитком фондового ринку. Фондовий ринок України усе ще перебуває на стадії становлення. Існує низка проблем, які вимагають вирішення для формування високоліквідного та достатньо капіталізованого фондового ринку.

Протягом 2014 року український фондовий ринок розвивався паралельно зі світовими ринками цінних паперів; підтвердженням цього є основний індикатор фондових ринків – індекс, який дає можливість оцінити загальну ситуацію на фондовому ринку. Вітчизняні фондові індекси, як і більшість провідних фондових індексів світу, завершили 2014 рік помірним зростанням

Якісні та кількісні характеристики вітчизняного фондового ринку знаходяться на низькому рівні, що перешкоджає йому виконувати функції, пов'язані із залученням та перерозподілом інвестиційних ресурсів.

За результатами дослідження визначено суттєву орієнтацію міжнародних фінансово-інвестиційних потоків на фондові ринки розвинутих країн світу, серед яких основоположною є роль фінансової системи США. Особливості фондового ринку України зумовлені тим, що він виник і розвивається в умовах переходу від планової економіки до змішаної економіки ринкової орієнтації. Ці умови характеризуються революційним характером перетворень, нестійкістю стану економіки і суспільства, різноманіттям можливих шляхів переходу, наявністю особливих економічних форм. Фондовий ринок є ключовим фактором мобілізації фінансово-капітальних ресурсів у ринковій економіці, а також інструментом проведення інноваційної політики у державі. Він постає невід'ємним атрибутом інституційного регулювання національної економіки.

СУТНІСТЬ РИЗИКУ ЯК ЕКОНОМІЧНОЇ КАТЕГОРІЇ

Сичова К.Є.

Науковий керівник: Попкова К.О., к.е.н., доцент

Харківський національний автомобільно-дорожній університет

Одним з найважливіших етапів ефективного здійснення інвестиційної діяльності в умовах невизначеності є управління ризиками – специфічна сфера менеджменту, яка поєднує у собі знання у сфері страхування, аналізу господарської діяльності підприємства, математичних методів оптимізації економічних задач тощо.

Об'єктом системи управління ризиком інвестиційної діяльності є ризик, що підкреслює необхідність його аналізу та визначення сутності.

Генезис терміна «ризик» починається ще з часів, коли його застосовували римські юристи в окремих справах своєї діяльності, але більш детально це визначення почали вивчати наприкінці IX ст., використовуючи його у як у економічній, так і в інших видах діяльності.

Сьогодні поняття ризику актуалізоване і використовується в ряді наук. Теорія катастроф застосовує цей термін для опису аварій та лих. Дослідження з аналізу ризику можна знайти в літературі по психології, медицині, філософії, праву. Таке розмаїття напрямків дослідження ризику пояснюється багатоаспектністю цього явища.

Квінтесенцією економічної сутності ризику є класична та неокласична теорії. Згідно з класичною теорією ризик тотожний математичному очікуванню втрат, які можуть виникнути у разі прийняття певного рішення.

У 30-ті роки XX століття А. Маршалл, А. Пігу, критикуючи однобічне визначення класиків, зробили основи неокласичної теорії, згідно з якою сутність ризику полягає у можливості відхилення від певної мети, яке характеризується розмірами очікуваного прибутку та величиною її коливань.

У загальному вигляді під ризиком розуміють ймовірність виникнення збитків або недоодержання доходів у порівнянні з прогнозованим результатом. Автор пропонує враховувати лише збитки, але незважає на можливі негативні наслідки від здійснення певного виду діяльності (втрата працездатності працівників, несвоєчасне постачання матеріалів тощо).

Досліджуючи ризик, Т. Райс, Б. Койлі стверджують, що він пов'язаний з невизначеністю майбутньої ситуації. Він виникає тоді, коли реальні події відрізняються від очікуваних. Важливим (негативним) моментом у такому розумінні визначення, що аналізується, є ігнорування можливих наслідків настання ризикової події (недоодержання прибутку, збільшення збитків, втрати конкурентної позиції на ринку та інші). Дж. Фрідман, Н.М. Ордуей порівнюють ризик з вірогідністю того, що отриманий у майбутньому прибуток та інші вигоди від реалізації проекту будуть відрізнятися від планових. Слід зазначити, що економічний аспект ризику пов'язаний не лише зі зменшенням прибутку, а й з іншими економічними категоріями (заробітна плата, трудомісткість тощо).

В.В. Вітлінський ототожнює ризик з суб'єктивно-об'єктивною категорією, яка пов'язана з подоланням невизначеності і конфліктності в ситуації неминучого вибору і відображає міру (ступінь) досягнення очікуваного результату, невдачі і відхилення від мети з урахуванням впливу контрольованих і неконтрольованих чинників при існуванні прямих і зворотних зв'язків.

Дослідниця Г.Гордукалова вважає, що ризик – це ступінь невизначеності настання події. Таке визначення не в повній мірі відбиває сутність економічного ризику: – не враховує ймовірність збільшення витрат, недоодержання прибутку, втрати певного капіталу

На думку К.В. Захарова, ризик – це невизначеність ходу, результату і наслідків окремих операцій (угод), напрямків і сегментів роботи, діяльності компанії в цілому. Іншими словами, ризик – це неповна визначеність ефективності планованих або вже проведених операцій. Таким чином, ризик – це не що інше, як міра економічної безпеки в діяльності компаній. Порівнюючи ризик з невизначеністю, автор припускається помилки – ці терміни є взаємозалежними, але нетотожними.

Порівнюючи ризик невизначеності, О.С. Шапкін дає йому таке трактування - це діяльність, пов'язана з подоланням непередбаченості в ситуації неминучого вибору, у процесі якої мається можливість кількісно і якісно оцінити ймовірність досягнення передбачуваного результату, невдачі і відхилення від мети. На відміну від попередніх пропозицій щодо інтерпретації терміна, що розглядається, науковець відокремлює не лише поняття ризику, а й деякі елементи управління ним: оцінка, подолання невизначеності, що безперечно розширює його значущість.

Узагальнюючи дефініції ризику можна відокремити спільні риси, що його характеризують:

- ймовірність збільшення витрат;
- ймовірність зменшення прибутку;
- ступінь невизначеності при здійсненні діяльності;
- відхилення від запланованого (очікуваного) результату [1].

Література:

1. Гриньов А. В. Управління ризиками міжнародної інвестиційної діяльності на підприємствах автомобільного транспорту / А. В. Гриньов, К. О. Попкова, К. П. Покатаєва : [монографія]. – Х. : ХНАДУ, 2009. – 152 с.

МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО РОЗРОБКИ НОВОЇ ПОСЛУГИ В СФЕРІ ТУРИЗМУ

Андріанова А.

Бабич А.П., к. військ. н., доцент

Харківський національний автомобільно-дорожній університет

В сучасних умовах ринкової економіки, різноманітних і складних економічних процесів і взаємовідносин між громадянами, підприємствами, фінансовими інститутами, державами на внутрішньому і зовнішньому ринках гострою проблемою є ефективне вкладення капіталу з метою його

примноження або інвестування. Економічна природа інвестицій обумовлена закономірностями процесу розширеного відтворення і полягає у використанні частини додаткового суспільного продукту для збільшення кількості й якості всіх елементів системи продуктивних сил суспільства. Важливою умовою залучення інвестицій до будь – якої галузі економіки чи окремого підприємства є інвестиційна привабливість цієї галузі чи суб'єкта господарювання, яка, в першу чергу, залежить від їх інноваційного потенціалу. Географічне положення України. її природні умови, багата історична спадщина відкривають для держави значні перспективи для туристичного бізнесу. В той же час існують певні проблеми в плані формування і просування сучасного комплексу туристичних послуг, що і мотивує подальших досліджень підходів до розробки туристичних послуг, якість і привабливість яких може сприяти залучення інвестицій на розвиток туризму в Україні.

На сьогоднішній день, і в Україні туризм є одним з небагатьох динамічних видів вітчизняного бізнесу. Інтерес підприємців до туризму пояснюється рядом факторів. По-перше, для того, щоб почати займатися туристичним бізнесом, не потрібно великих інвестицій. По-друге, на туристичному ринку цілком успішно взаємодіють великі, середні та малі (з невеликою кількістю персоналу) фірми. При цьому туристичний бізнес дозволяє швидко обертати капітал, а також (у сфері міжнародного туризму) отримувати значні вигоди за рахунок валютних операцій [2].

Для досягнення позитивного балансу між ввезенням до країни грошей (в'їзний туризм) та вивезенням з останньої (виїзний туризм) необхідно підтримувати і розвивати внутрішній туризм з тим, щоб гроші витрачалися всередині країни, а не за її межами. Добре спланована політика національного туризму приводить в остаточному підсумку до вигоди для країни. Якщо розвиток туризму планується недостатньо професійно, може статися так, що країна буде вкладати в туризм більше, ніж отримувати від нього. Для того щоб досягти успіху в туристичному бізнесі, потрібна заснована на потребах споживача туристичних послуг організація виробництва і реалізації турпродукту, добре знання міжнародних правових норм і правил, практики туристичного менеджменту і маркетингу, кон'юнктури туристичного ринку [3].

Для того щоб залучити туристів, місце призначення повинно відповідати туристичним основам вартості, зручності і своєчасності. Туристи, як і інші споживачі, зважають на ціни і переваги місць призначення, а також вкладення часу, зусиль і ресурсів та можливий прибуток в освіті, досвіді, розвагах, згадках. Зручність включає: час переїзду від аеропорту до місця розміщення, відсутність мовного бар'єру, чистоту і санітарію, доступ до цікавих місць (пляжі, атракціони, розваги) і особливі потреби (люди старшого покоління, інваліди, діти, дієти, медичне обслуговування, факс і інші види комунікацій, прокат автомобілів). Своєчасність включає фактори, які представляють ризик для туризму: політична нестабільність, коливання курсу валют, безпека і санітарні умови.

Крім того, постійно розробляються нові туристичні послуги, як життєво важливий компонент у залучення туристів.

У результаті активної діяльності туристичних фірм, ринок туристичних послуг, як в Україні, так і за кордоном переповнений пропозиціями найрізноманітніших видів і форм подорожей. Основна конкурентна боротьба між туристичними фірмами в області формування туристичного продукту йде в двох стратегічних напрямках: диверсифікація і підвищення якості.

Диверсифікація туристичного продукту означає створення великої різноманітності турів, здатних задовольнити запити навіть найбільших ринкових сегментів, нош і навіть окремих індивідумів. Стратегія диверсифікації, зокрема, передбачає різноманітність і вдосконалення турів за основними напрямками (країнами) роботи туристичної фірми. Більшість туроператорів спеціалізуються на декількох країнах .

Серед особливих заходів диверсифікації туристичного продукту можна особливо виділити:

- освоєння нових напрямів (країн), мода на туристичні подорожі, тиск конкурентів і бажання розширити свою присутність на ринку, що часто змінюється, зумовлюють рішення туристичної фірми розробити тури в нові країни або за новими маршрутами;
- використання нових видів туризму, наприклад, автобусних і круїзних, екзотичних і інших подорожей;

– загальний інтерес для усіх туристичних фірм представляє збільшення спеціальних туристичних подорожей в несезонний період, коли кількість поїздок за традиційними маршрутами і видами туризму різко скорочується. Для цього туристичні фірми вимушені освоювати осінньо-зимові напрями і відповідні види туризму (тури для гірськолижників, тури на зустріч Нового року і Різдва, тури до екзотичних країн, фестивалі і спеціалізовані тури тощо).

На сьогоднішній день в Україні туризм є одним з небагатьох динамічних видів вітчизняного бізнесу. Інтерес підприємців до туризму пояснюється рядом факторів. По-перше, для того, щоб почати займатися туристичним бізнесом, не потрібно великих інвестицій. По-друге, на туристичному ринку цілком успішно взаємодіють великі, середні та малі (з невеликою кількістю персоналу). В той же час існують певні проблеми в плані формування і просування сучасного комплексу туристичних послуг.

Шляхом рішення цієї проблеми може бути зарубіжний досвід щодо організації процесу розробки і просування туристичних послуг.

Основними етапами цього процесу є: генерування ідеї. Розробка концепції нового туристичного продукту, позиціонування нової туристичної послуги, вибір стратегії просування продукту, пробний маркетинг, комерціалізація нової туристичної послуги.

Література:

1. Кифяк В. О. Організація туристичної діяльності в Україні : підручник / В. О. Кифяк. – Чернівці : Зелена Буковина, 2013. – 312 с.
2. Дурович А. П. Маркетинг в туризмі : [учеб.-практич. пособие] / А. П. Дурович. – М. : МЭСИ, 2012. – 218 с.
3. Шевчук В. Я. Основи інвестиційної діяльності : підручник / В. Я. Шевчук, П. С. Рогожин. – К. : Генеза, 2007. – 384 с.

АНАЛІЗ МЕТОДИЧНОГО ІНСТРУМЕНТАРІЮ МІНІМІЗАЦІЇ РИЗИКІВ МІЖНАРОДНОЇ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Попкова К.О., к.е.н., доцент

Харківський національний автомобільно-дорожній університет

Нестабільний розвиток економіки країни, недосконалість законодавчої бази, політична напруга, високий рівень корумпованості значно збільшують ступінь ризику інвестиційної діяльності, тому необхідність зменшення їх є обов'язковою умовою при управлінні інвестиційною діяльністю підприємств автомобільного транспорту.

На практиці застосовують багато методів для зменшення ризиків. Найбільш поширеними з них є: диверсифікація, страхування, хеджування, лімітування, передача ризиків.

Сучасний етап розвитку світової економіки характеризується появою єдиного міжнародного фінансового ринку, основними інструментами якого є акції, облігації, валютні ресурси, опціони, варанти, форвардні контракти тощо. Таке їх розмаїття дає змогу інвесторам ефективно формувати інвестиційний портфель. Тому диверсифікація фінансових інструментів, тобто процес розподілу інвестиційних засобів між різними об'єктами вкладення капіталу, які безпосередньо не пов'язані між собою, є найпоширенішим методом зниження ризиків, що дозволяє не лише зменшити їх ступінь, а й збільшити дохід від інвестиційної діяльності.

Ще одним ефективним методом зниження ризиків інвестиційної діяльності є страхування. Розрізняють три сфери страхування: особисте, майнове та страхування відповідальності. Однак для зменшення ризиків інвестиційної діяльності переважно застосовують майнове страхування та страхування відповідальності.

Однією зі специфічних форм страхування майнових інтересів є хеджування – система мір, яка дозволяє виключити або обмежити ризик фінансових операцій в разі несприятливих змін курсу валют, цін на товари, процентних ставок тощо в майбутньому.

Лімітація – це встановлення систем обмежень як зверху, так і знизу, що сприяють зменшенню ступеня ризику. Застосовується при продажі товарів в кредит, наданні позики, визначенні суми

вкладень, шляхом встановлення певних обмежень. Однак лімітація не здійснює впливу на виробничий, маркетинговий, інноваційний ризики тощо, що є недоліком цього методу.

Резервування засобів як спосіб зниження негативних наслідків настання ризикової події полягає в тому, що підприємство створює відособлені фонди відшкодування збитків при непередбачених ситуаціях за рахунок частини власних оборотних коштів.

Створення таких фондів дозволить покрити непередбачені витрати та зменшити ризик інвестиційної діяльності. Недоліками такого методу є: значні власні витрати на створення фонду відшкодування та неможливість визначення необхідного розміру резервного фонду.

Сутність методу передачі ризику полягає в його розподілі між інвесторами. Однак цей метод дозволяє зменшити не лише збитки інвестиційної діяльності, а й доходи інвесторів, що є його суттєвим недоліком. Таким чином, методи зменшення ризиків інвестиційної діяльності мають певні переваги та недоліки. Застосування деяких методів потребує додаткових витрат, інші – зменшують доходи від інвестиційної діяльності. Для усунення певних недоліків слід застосовувати комплексний підхід до зменшення ризиків, який оснований на співвідношенні певних методів. Вибір кожного з них обумовлений метою та пріоритетами інвестора (рис. 1).

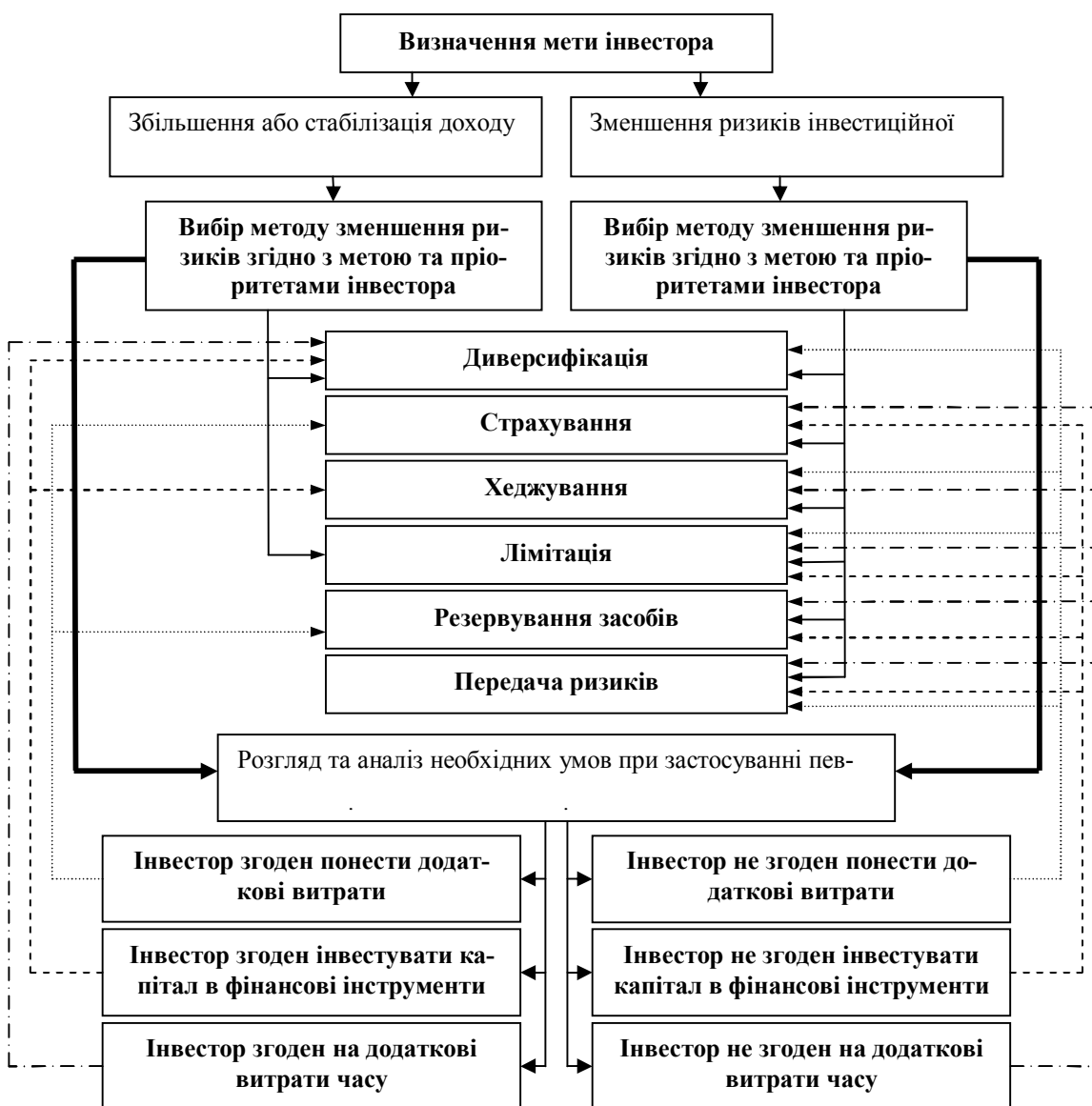


Рисунок 1 – Механізм вибору методу зменшення ризиків інвестиційної діяльності

Запропонований підхід усуває недоліки методів зменшення ризиків інвестиційної діяльності і дозволяє здійснити обґрунтований їх вибір на підставі врахування пріоритетів інвестора.

ДОСЛІДЖЕННЯ ВПЛИВУ ГЛОБАЛІЗАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ НА ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНУ ДІЯЛЬНІСТЬ АВТОТРАНСПОРТНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Попова А.М., к.т.н.

Харківський національний автомобільно-дорожній університет

Сьогодні світова спільнота інтенсивно формує єдиний транспортний комплекс, використовуючи просторове розташування і ресурсний потенціал держав і забезпечуючи при цьому їх інтегральне обслуговування. Однак, історія розвитку окремих видів транспорту, відмінності економіки і політики, транспортного законодавства в різних країнах завжди стояли як на шляху об'єднання окремих транспортних систем в єдину систему, так і перешкождали проходженню інтеграційних процесів світової економіки.

З іншого боку, глобалізація світової економіки посилює прагнення компаній в глобалізації бізнесу та впровадження глобальних логістичних систем на мезо- і макроекономічному рівні.

Все це супроводжується зростаючими конкурентними перевагами, що може бути досягнуто тільки завдяки інноваційним рішенням. Пріоритетом визначається розширення міжнародного співробітництва, розвитку транспортної інфраструктури відводиться інтеграційним процесам.

Глобалізація економіки, зростання міжнародної торгівлі ведуть до зростання обсягів перевезених вантажів і збільшення пасажироперевезень. У цих умовах істотно зростають роль і значення світової транспортної системи.

У той же час транспорт є енерго- і матеріаломістким сектором економіки з досить тривалим інвестиційним циклом. На його частку припадає близько 20% світових основних фондів. Частка транспорту у ВВП країн світу становить

В сучасних умовах політика в сфері розвитку транспортних систем повинна адекватно реагувати на зміни, що відбуваються в сферах міжнародної торгівлі, інформаційних комунікацій, інноваційних технологій.

Серед основних проблем у розвитку світового транспортного комплексу можна назвати нижче наведені. Перевищення пропозиції товарів на вітчизняних ринках та в розвинених країнах і як наслідок необхідність виходу на нові ринки країн, що розвиваються. А, відповідно, необхідність в якісно, стабільно працюючих шляхах сполучення, що не залежать від погодно-кліматичних факторів і дозволяють уникнути втрат при транспортуванні вантажів і пасажирів. Нові вимоги в синхронізації різних видів транспорту, вантажно-розвантажувальних комплексів, роботи митних служб та інших служб. Крім того підвищення матеріального рівня життя підвищує стандарти пред'являються до пасажирських перевезень, що стимулює концентрацію пасажиропотоків, зростання вимог пасажирів до рівня комфорту і логістичного сервісу перевезень. Зростають міграційні потоки, пов'язані з індустрією відпочинку і туризму.

Формування нових інтермодальних вузлів, що пропонують більш високу якість обслуговування і послуг, що надаються, але при цьому потребують нових телекомунікаційних вузлах і підвищенні якості шляхів сполучення. Нові технології дозволяють використовувати інформаційні комунікації, що включають цифрові способи передачі повідомлень, оптично-волоконні і космічні канали зв'язку, стільниковий радіотелефонний зв'язок. Телекомунікації та комп'ютерні технології сприяють синхронізації стикування різних систем транспортування і перерозподілу вантажопотоків. До процесу транспортування підключаються інформаційно-аналітичні системи і космічна навігація.

Транспортна система повинна стати більш технологічною, для чого слід інтенсивніше застосовувати досягнення логістики та інноваційних технологій, приділяючи при цьому особливу увагу різним аспектам безпеки на транспорті та охороні навколишнього середовища.

МІЖНАРОДНА ЕКОНОМІЧНА ІНТЕГРАЦІЯ ЯК ЧИННИК РОЗВИТКУ ТРАНСПОРТНОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ

Задорожна А.В.

Науковий керівник: Кудрявцева О.В., к.е.н., доцент

Харківський національний автомобільно-дорожній університет

Рівень розвитку транспортної системи держави - один з найважливіших ознак її технологічного прогресу і цивілізованості. Потреба у високорозвиненій транспортній системі ще більш посилюється при інтеграції в європейську і світову економіку, транспортна система стає базисом для ефективного входження України у світове співтовариство.

Швидкі темпи економічного розвитку країн в сукупності з інтеграційним процесом в Європі ведуть до інтенсифікації міжнародних зв'язків та зростання обсягів торгівлі, і, як наслідок, - зростання потужності вантажопотоків сприяє розвитку транспортної галузі. Чільне місце в процесі реалізації торгових угод відводиться транспортному забезпеченню.

Для реалізації свого призначення транспорт має розвинену інфраструктуру, яка складається зі специфічних інфраструктур окремих видів транспорту. При цьому кожен вид транспорту виділяє окремі види повідомлень (магістральні, місцеві і т.д.), які забезпечуються відповідним рухомим складом і транспортними технологіями. У загальному випадку процес доставки вантажів і пасажирів включає в себе перевезення як за участю різних видів транспорту, так і в межах одного виду транспорту з використанням різних видів сполучення.

Соціально - політичні функції транспорту виявляються в його здатності здійснювати обмін матеріальними і духовними цінностями між районами, містами, територіями і тим самим сприяє їх об'єднанню в єдину державу. Транспорт забезпечує вантажні, побутові і туристичні поїздки, а також медичне обслуговування людей, полегшує фізичну працю.

Різнноманітне і важливе культурне значення транспорту, перш за все, полягає в тому, що він забезпечує спілкування між континентами, країнами, містами і людьми, і сприяє задоволенню їх естетичних потреб і культурному обміну. Перехід національної економічної системи до ринку передбачає реформи у транспортній інфраструктурі, структурні зміни в сфері виробництва і послуг в цілому. Проблеми розвитку транспортного комплексу пов'язані з реформуванням інших галузей, оскільки обсяги продукції промисловості, сільського господарства, будівництва та торгівлі визначають завантаженість транспортної системи. Актуальною проблемою транспортного комплексу є поліпшення стану його виробничої бази. Потрібно оновлення рухомого складу на основі розвитку вітчизняного транспортного машинобудування. Для створення системи інтермодульних перевезень передбачається виробництво спеціалізованих технічних засобів - контейнерів, змінних кузовів, платформ для перевезення автопоїздів.

У перспективі належить поступовий перехід на нові принципи організації та управління транспортним процесом на основі новітніх інформаційних технологій та сучасного маркетингу, впровадження автоматизованих центрів управління доставкою вантажів.

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ИНТЕГРАЦИЯ КАК ДЕТЕРМИНАНТА РАЗВИТИЯ ТРАНСПОРТНОЙ СИСТЕМЫ УКРАИНЫ

Атаева Айнура (Туркменистан)

Научный руководитель: Кудрявцева О.В., к.э.н., доцент

Харьковский национальный автомобильно-дорожный университет

Международная экономическая интеграция – это процесс хозяйственного и политического объединения стран на основе развития глубоких устойчивых взаимосвязей и разделения труда между национальными хозяйствами, взаимодействия их экономик на различных уровнях и в различных формах. На микроуровне этот процесс идет через взаимодействие отдельных фирм близлежащих стран на основе формирования разнообразных экономических отношений между ними, в том числе создания

филиалов за границей. На межгосударственном уровне интеграция происходит на основе формирования экономических объединений государств и согласования национальных политик.

Бурное развитие межфирменных связей порождает необходимость межгосударственного (а в ряде случаев надгосударственного) регулирования, направленного на обеспечение свободного движения товаров, услуг, капитала и рабочей силы между странами в рамках данного региона, на согласование и проведение совместной экономической, валютно-финансовой, научно-технической, социальной, внешней и оборонной политики. В результате создаются целостные региональные хозяйственные комплексы единой валютой, инфраструктурой, общими экономическими «задачами, финансовыми фондами, общими наднациональными или межгосударственными органами управления.

Самая простая и наиболее распространенная форма экономической интеграции – зона свободной торговли в рамках которой отменяются торговые ограничения между странами-участницами, и прежде всего таможенные пошлины.

Создание зон свободной торговли усиливает конкуренцию на внутреннем рынке между национальными и зарубежными производителями товаров, что, с одной стороны, увеличивает опасность банкротств, а с другой – является стимулом для совершенствования производства и внедрения нововведений. Отмена таможенных пошлин и нетарифных ограничений касается, как правило, промышленных товаров; в отношении сельскохозяйственных товаров либерализация импорта ограничена. Это было характерно для ЕС и сейчас наблюдается в Североамериканском регионе и Латинской Америке. Другая форма – таможенный союз – предполагает наряду с функционированием зоны свободной торговли установление единого внешнеторгового тарифа и проведение единой внешнеторговой политики в отношении третьих стран.

В обоих случаях межгосударственные отношения касаются лишь сферы обмена, с тем чтобы обеспечить для стран-участниц одинаковые возможности в развитии взаимной торговли и финансовых расчетов.

ЕКСПОРТНИЙ МАРКЕТИНГ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Кудрявцева О.В., к.е.н., доцент

Матухно Д.

Харківський національний автомобільно-дорожній університет

Даний напрямок діяльності є однією з найважливіших в сфері експорту. Сьогодні мало «вміти виробляти», потрібно ще й «вміти продавати». Причому на міжнародному ринку до маркетингу пред'являються більш жорсткі вимоги, ніж на внутрішньому ринку. Загальні принципи маркетингу не мають специфіки на міжнародній арені, проте різниця у зовнішньому середовищі часто призводить до того, що керівники фірм або недооцінюють важливі змінні, або невірно трактують інформацію, що надходить. Тому, якщо на досліджуваному підприємстві даний напрямок отримав досить низьку оцінку, то слід проаналізувати маркетинг в сфері експорту для побудови маркетингової стратегії. Стратегічне маркетингове планування охоплює переважно відкриття нових можливостей і нових областей діяльності для підприємства в цілому. Тому в стратегічному маркетинговому плані описується вихідна ситуація, цілі, стратегії щодо продуктів, ринків і потенціалу підприємства, найважливіші країнові ринки і продуктові групи, методи впровадження на обрані ринки, терміни реалізації найважливіших етапів і ключові завдання для розробки маркетинг-міксів по кожній з сформульованих в стратегічному плані продуктово-ринкових комбінацій.

Продуктові можливості підприємства описуються в рамках маркетинг-міксу на основі продуктово-асортиментної політики. Так, на основі маркетингової стратегії розробляється план маркетинг-міксу на міжнародному ринку, до складу якого входять:

- 1) продуктово-асортиментна політика;
- 2) цінова політика;
- 3) політика розподілу та збуту;

4) політика комунікацій.

По кожній з частин маркетинг-міксу на міжнародному ринку можна провести окреме повне дослідження. Продуктово-асортиментна політика полягає в проведенні систематичного пошуку шляхів підвищення конкурентоспроможності вироблених товарів за рахунок поліпшення якості, оптимізації асортименту, створення нових товарів.

Цінова політика є однією з форм реалізації стратегії маркетингу, що характеризує управління ціною продукції з метою забезпечення сформульованих стратегією завдань. Ціноутворення не є самостійним напрямком управління фірмою: всяке рішення про зміну ціни існуючої продукції і встановленні ціни на нову продукцію підпорядковується стратегічним завданням маркетингу в цілому. При проведенні цінового маркетингу фірма враховує дію багатьох чинників, що впливають на ціну продукції, основними з яких є: витрати виробництва, ступінь корисності продукту для споживача, існуюча конкуренція і можлива реакція конкурентів на ціну, юридична обґрунтованість ціни, цілі ціноутворення. При здійсненні збутової політики ставляться наступні цілі:

- 1) сформувати ефективну систему збуту;
- 2) вибрати методи руху товару по різних групам товарів і сегментів ринку;
- 3) визначити кількість ланок в каналах збуту;
- 4) встановити рівень інтенсивності просування товарів каналами збуту.

Для досягнення цих цілей фірма створює мережі оптових і роздрібних магазинів, складів проміжного зберігання, відкриває сервісні підприємства та ін. Комунікаційна політика, основними засобами якої є реклама, засоби стимулювання попиту, прямі продажі і паблісіті, спрямована на формування попиту, його стимулювання з метою збільшення обсягу продажів, підвищення ефективності і загальної прибутковості підприємницької діяльності.

Особливу увагу для виробників товарів представляють зовнішні ринки, тому експортна діяльність, що є окремим випадком зовнішньоекономічної політики підприємства, займає значне місце в роботі менеджера. При цьому, слід зазначити, що саме експортний маркетинг є одним з найважливіших сфер експортної діяльності, а це, в свою чергу, підкреслює необхідність побудови ефективного алгоритму вироблення маркетингової стратегії, що сприятиме зниженню ризику зовнішньоекономічної діяльності та підвищенню експортної активності підприємства.

МАТЕМАТИЧЕСКИЕ ОГРАНИЧЕНИЯ НЕОКЛАССИЧЕСКИХ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ФУНКЦИЙ

Янковой В.А.

Одесский национальный экономический университет

В экономическую теорию термин «производственная функция» был введен в 1890 г. английским математиком А. Берри, который сотрудничал с основателем неоклассической теории А. Маршаллом при подготовке математического приложения к книге последнего «Принципы экономической науки». Однако попытки установить зависимость объема выпуска продукции (работ, услуг) от количества применяемых ресурсов (производственных факторов) имели место задолго до этого. В настоящее время производственные функции (ПФ) являются важной составляющей эконометрических моделей, широко используемых в задачах анализа и прогнозирования на всех уровнях управления (предприятие, отрасль, регион, народное хозяйство в целом).

ПФ во многом схожа с функцией полезности из теории поведения потребителя, поскольку относительно ресурсов субъект хозяйствования является типичным потребителем и ПФ характеризует именно этот аспект – производство продукции как потребление ресурсов.

Функцию полезности впервые предложил один из ярких представителей математической школы английского маржинализма Ф. Эджуорт. В 1881 г. Эджуорт впервые определил полезность как функцию от количества не одного, а сразу нескольких благ и ввел графическую интерпретацию функции полезности в виде кривых безразличия. Они отражали ситуации, при которых потребитель осуществлял выбор между двумя товарами, которые приносили ему одинаковую полезность.

И хотя в современной теории потребительского выбора кривые безразличия имеют несколько иной вид, чем у Эджуорта, его теория была позже развита и дополнена В. Парето, который назвал трехмерную диаграмму с кривыми безразличия «коробкой Эджуорт».

Углубленное обоснование теории поведения потребителя осуществил украинский экономист Е. Слуцкий, который доказал возможность математической формализации функции полезности на основе первых и вторых производных. Используя аксиому о не насыщаемости потребностей потребителей и учитывая непрерывность функции полезности, Слуцкий рассматривал последнюю как такую, которая дифференцируется, а ее первые частные производные являются неотрицательными. Он предположил, что функция полезности от потребления набора благ является выпуклой, то есть она дважды дифференцирована. А отсюда следует очень важный вывод: вторые частные производные данной функции полезности не положительны.

Предположение о выпуклости означает, что предельная полезность любого данного вида благ уменьшается по мере увеличения количества данного вида благ, потребляется (предполагается, что количества потребляемых благ всех видов остаются неизменными). Это означает, что с позиций маржинализма и неоклассической теории с ростом потребления определенного блага каждая последующая единица данного блага приносит меньшую полезность, чем предыдущая. Последний постулат известен как принцип убывающей предельной полезности, который часто называют первым законом Госсена, по имени немецкого экономиста Г. Госсена, впервые сформулировал его в 1854 г.

По отношению к ПФ указанные выше условия, составляющих сердцевину так называемых «неоклассических» критериев (название довольно символическое), тоже выполняются и математически представляются так:

$$\begin{aligned}\frac{\partial Y}{\partial X_j} &= f'_{X_j}(X_1, X_2, \dots, X_j, \dots, X_m) \geq 0, \\ \frac{\partial^2 Y}{\partial X_j^2} &= f''_{X_j}(X_1, X_2, \dots, X_j, \dots, X_m) \leq 0.\end{aligned}\tag{1}$$

где Y – выпуск продукции; $X_1, X_2, \dots, X_j, \dots, X_m$ – производственные ресурсы.

Неравенства (1) определяют важную группу популярных в экономико-математических исследованиях моделей, среди которых ПФ Кобба-Дугласа, функция с постоянной эластичностью замещения ресурсов (*CES*-функция – от англ. аббревиатуры *Constant Elasticity of Substitution*) и др.

Если обозначить через K – стоимость производственного капитала, а через L – затраты на оплату труда, то ПФ Кобба-Дугласа будет выглядеть следующим образом: $Y = AK^\alpha L^\beta$, где A – неизвестный коэффициент шкалы; α, β – неизвестные эластичности выпуска продукции по затратам капитала и труда соответственно. Для нее математические ограничения неоклассических производственных функций, удовлетворяющие условиям (1), выражаются неравенствами для оцениваемых коэффициентов: $0 < \alpha < 1$; $0 < \beta < 1$.

CES-функция может быть представлена в такой записи:

$$Y = B[cK^{-\lambda} + (1-c)L^{-\lambda}]^{-\frac{\gamma}{\lambda}},\tag{2}$$

где B – неизвестный коэффициент шкалы; c – неизвестный коэффициент веса производственного фактора; λ – неизвестный параметр; γ – неизвестный показатель степени однородности. Для *CES*-функции неоклассические условия относительно оцениваемых коэффициентов проявляются в следующих ограничениях: $0 < c < 1$; $-1 < \lambda$; $0 < \gamma$.

Нарушение указанных неравенств на практике автоматически приводит к исключению построенных функций из группы неоклассических ПФ. Это означает, что фактические данные свидетельствуют о нарушении основных постулатов неоклассической теории, а также теории полезности и теории поведения потребителя.

Литература:

1. Янковий В.О. Історико-економічне підґрунтя теорії виробничих функцій / В.О. Янковий / Збірник матер. X Міжнар. наук.-практ. конф. «Виклики та перспективи розвитку нової економіки на світовому, державному та регіональному рівнях», 15-16 жовтня 2015 р. – Запоріжжя. – С. 238-239.

4. АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ МАРКЕТИНГОВОГО УПРАВЛІННЯ

ФОРМУВАННЯ ДЕРЖАВНОГО ОБОРОННОГО ЗАМОВЛЕННЯ В УКРАЇНІ

Труш О.О., к. держ. упр., професор

Харківський регіональний інститут державного управління

Національної академії державного управління при Президентові України

Красников Є.В., провідний інженер

118 військове представництво Міністерства оборони України

Останнє десятиліття державна політика України направлена на створення потужних, мобільних та малочислених Збройних сил, які б мали у своєму розпорядженні сучасні види озброєння, засоби захисту та військової техніки. З цією метою в Україні проводиться комплекс заходів, основу якого становить державне оборонне замовлення.

Державне оборонне замовлення як складова частина державного замовлення покликано задовольняти потреби Збройних Сил України та інших військових формувань у військовій техніці та озброєнні, особливо у періоди особливих станів. Зазначені потреби визначаються завданнями забезпечення національної безпеки і оборони держави. Найбільш важливою складовою державного оборонного замовлення є закупівля озброєння та військової техніки, а також різних матеріальних засобів.

З загальноекономічних позицій державне оборонне замовлення є засобом забезпечення зайнятості населення, способом створення значної кількості робочих місць по всьому життєвому циклу озброєння та військової техніки - від проектування до використання виробів за призначенням та їх утилізації.

Державне оборонне замовлення є своєрідним засобом стимулювання розвитку фундаментальної та галузевої науки, промислового і технологічного оснащення оборонної промисловості.

Існуюча система управління державним оборонним замовленням в Україні склалася не відразу, а зароджувалася поступово. На сучасному етапі в Україні триває процес реформування механізму управління державним оборонним замовленням. Проблемним питанням залишається відпрацювання ефективного механізму формування оборонного замовлення.

Ефективне управління в даній сфері не тільки стимулює економічний розвиток країни, дозволяючи раціонально використовувати бюджетні кошти, а й значно збільшує обороноздатність української держави.

На сьогоднішній день в Україні відсутня належна узгодженість відповідної військово-технічної та оборонно-промислової політики. Тобто, які види сучасного озброєння та військової техніки потрібні Збройним Силам України для підтримання оборони та якими реальними можливостями володіє вітчизняний оборонно-промисловий комплекс.

На проведення науково-дослідних і дослідно-конструкторських робіт, які виконуються за державним оборонним замовленням і спрямовані на розробку надсучасних видів озброєння та військової техніки, в Україні виділяються недостатні кошти.

Досвід обороноздатних провідних країн світу свідчить, що належне фінансування зазначених науково-дослідних і дослідно-конструкторських робіт дозволить підприємствам національного оборонно-промислового комплексу мати перспективу розвитку на наступні десятки років. Крім того, це найважливіша умова для стратегічного розвитку і посилення конкурентоспроможності цієї галузі.

Нинішня ситуація в оборонно-промисловому комплексі характеризується значним скороченням або припиненням виробництва важливих для національної безпеки зразків озброєння та військової техніки, відсутністю замкнених циклів виробництва більшості зразків основних видів озброєння, старінням матеріально-технічної бази науково-виробничих структур, серйозним розривом відносин між наукою і виробництвом, важким становищем галузевих науково-дослідних інститутів та залежністю від імпорتنих поставок комплектуючих виробів.

В умовах, що склалися, державі необхідно забезпечити управління економічним розвитком оборонно-промисловим комплексом у новому соціальному і економічному середовищі, ефективно впливаючи за допомогою підсилення дієвості законодавства. Основним джерелом для фінансування програм оборонно-промислової політики мають бути кошти державного бюджету. Також, використовуючи досвід провідних обороноздатних країн світу, необхідно залучати і кошти приватного інвестора. Саме оборонне замовлення створить, умовно кажучи, «внутрішній ринок» для оборонно-промислового комплексу. Об'єктами програм оборонно-промислової політики є системи озброєння, оборонно-промисловий комплекс, а також сфера військово-технічного співробітництва України з іноземними державами, яке слід розглядати як важливе джерело надходження коштів.

На сьогоднішній день в Україні не відпрацьовані ефективні механізми оборонного замовлення, не вдосконалені напрями, які стосуються створення в сфері оборонно-промислового комплексу умов державно-приватного партнерства, створення вертикально інтегрованих компаній, особливо за тими напрямками, де наша країна поки що займає серйозні позиції у світі. А це насамперед ракетно-космічний комплекс, авіабудування, кораблебудування, виробництво бронетехніки й високо-точної зброї та інші.

Таким чином, ефективне формування державного оборонного замовлення в Україні сприятиме прискореному розвитку оборонно-промислового комплексу, що в свою чергу дасть можливість Україні багато в чому зміцнити свій інтелектуальний потенціал, створити достатню кількість висококваліфікованих робочих місць, значно прискорити свій загальний розвиток, забезпечити Збройні Сили та інші військові формування держави у необхідній кількості сучасними видами озброєння та військовою технікою.

НОВИЙ ТОВАР ТА МОДИФІКАЦІЯ

Приходько Д. О., к.е.н.

Харківський національний автомобільно-дорожній університет

У сучасних швидкоплинних ринкових умовах виробникам необхідно вміти швидко пристосовуватися до вимог споживача. Зміна їх смаків та уподобань обумовлює створення нового товару чи зміну існуючого. Якщо виробник виробляє товари для різних ринків, у тому числі за географічною ознакою, необхідно враховувати особливості цих ринків при створенні чи зміні товару. Актуальним є визначення різниці між новим товаром чи зміною товару.

Зростання вимог ринку до якості пропонованих товарів викликає об'єктивну необхідність працювати в напрямку оновлення продукції, що випускається з метою уникнення збитковості підприємства.

Новий товар – це предмет споживання, який задовольняє нові потреби людини або в порівнянні з замінним товаром більш повно задовольняє сформовані потреби [1].

Новий товар – виріб, який містить нові і додаткові функціональні можливості, зміни у формі, дизайні або упаковці, що мають значення для споживачів [2].

Залежно від ступеня новизни нові товари поділяються на такі категорії:

- 1) світові новинки – абсолютно нові товари, які мають світову новизну і патентну чистоту;
- 2) нові товарні лінії – нові для виробника товари, які дозволяють йому вийти на нові ринки;
- 3) розширення існуючих товарних ліній – нові товари, що доповнюють ті, які вже виробляє підприємство (нова розфасовка, нові компоненти товару);
- 4) вдосконалені, модифіковані, модернізовані товари – це товар з поліпшеними характеристиками, нове застосування товару, товар з додатковими функціями, товар з меншими витратами, товар з новим дизайном, товар з новою маркою або упаковкою;
- 5) товари за зниженими цінами – нові товари, що пропонуються за цінами існуючих аналогів.

Якщо більш детально розмежувати вдосконалені, модифіковані та модернізовані товари, то стає відомо, що модернізовані товари – це товари з поліпшеними основними показниками; вдоско-

налені товари – це товари з поліпшеними неосновними показниками якості; модифіковані товари – товари з додатковою областю застосування, а також з додатковою комплектацією.

Однак запропонована класифікація не цілком коректна, оскільки додаткова область застосування і комплектація є результатом зміни властивостей товару, тобто включають його модернізацію та вдосконалення як окремих випадок. Тому в сучасних умовах високої динаміки ринків найбільш прийнятним видом поновлення товару можна назвати саме модифікацію (варіацію) товару.

Модифікація товару передбачає і здійснення зміни складу, компетенцій і функцій, працівників, що його створюють, зміст і порядок операцій, техніку їх виконання, матеріал при зміні товарного тіла. Вона змінює статуси, норми і правила у виробництві та споживанні, внутрішні і зовнішні відтворювальні зв'язки, інформацію про ресурси, процеси та результати і багато іншого в підприємствах і фірмах. При цьому змінюються комбінації і параметри витрат всіх ендогенних факторів виробництва, а потім склад, масштаб і структура питомих трансформаційних і трансакційних витрат фірми для отримання необхідних властивостей товару. В кінцевому підсумку модифікація товару змінює значення виробничої функції [1].

Нові товари, які є результатом вдосконалення та модифікації наявних товарів, становлять 45% всіх нових товарів, товари, які є доповненням до існуючої асортиментної групи і забезпечують більшу глибину асортименту – 25%, нові асортиментні групи, розширюють номенклатуру компанії – 20%; світові новинки – всього 10% [3].

Отже, новий товар має декілька варіантів свого представлення. Новий товар не завжди є «чистим» новим товаром. Зазвичай новий товар це якась модифікація вже існуючого товару.

Скорочення тривалості життєвого циклу товару, що обумовлюється зміною потреб споживачів та науково-технічним прогресом, сприяє пошуку заходів його продовження. До таких заходів можна віднести вдосконалення, модифікацію та модернізацію товару. Такі дії, окрім того, що продовжують життєдіяльність товару, ще й здатні залучити нових споживачів до товару, які раніше його оминали через відсутність певних його особливостей до змін. Тому виробникам дуже важливо слідкувати за життєвим циклом товару та своєчасно вносити корективи в його «життя».

Література:

1. Иншаков О.В. Модификация как форма эволюции товара фирмы [Электронный ресурс] / О.В. Иншаков, А.Р. Яковлев. – Режим доступа: <http://cyberleninka.ru/article/n/modifikatsiya-kak-forma-evolyutsii-tovara-firmy>
2. Новый товар [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://dic.academic.ru/dic.nsf/econ_dict/9834
3. Бутенко Н. В. Маркетинг [Электронный ресурс] / Н. В. Бутенко. – Режим доступа: <http://bit.ly/1SQDh5Z>

INDIAN STARTUP ECOSYSTEM

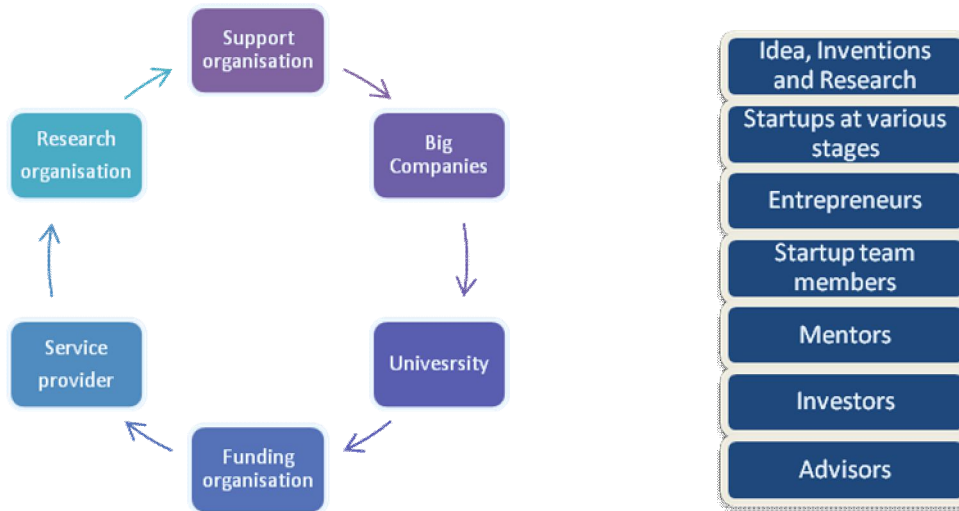
Swanadip Mondal, MBA

Adamas University, Kolkata, India

Abstract

Startup fever has made a massive impact in India from 2007 where internet penetration charges the Indian startup and young minds. The world best emerging platform where young minds are not only depending on job but also they want independence, work for own to create and develop idea. Govt. of India also gives more focused into startup; they know a govt. or big corporate houses cannot make balance between employments and population increase. For increase more employment, developed the startup culture in India. But few drawbacks are facing by the startup like large problems are plugging into business, no clears unrecognized and fragmented market, lack of knowledge, lack of infrastructure and political issue. Creating a sustainable ecosystem for Startup Honorable PM of India Mr. Narendra Modi and his ministry took some steepes like Make in India, Startup Standup, Digital India etc.

Startup Ecosystem



From ASSOCHAM India

Country name	Startup figure
USA	83,000+
China	10,000+
India	10,000+
UK	7,900+
Canada	6,100+

*India ranks top 5 in the world in terms of startup.
United state rank 1 with 83000+ startup*

Indian startup composition

- Total number of startup 10000 approx.
- Where according to Sector consideration Technology Based startup and Non-technology based Startup
- Startup 4300/6400
- % of Share 43% / 57%

Sector concentration

E-commerce - 33%
B2B - 24%
Consumer internet - 12%
Mobile apps - 10%
SaaS - 8%
Other - 13%

Engineering - 17%
Construction- 13%
Agri products- 11%
Textile - 8%
Printing & packaging - 8%
Transport & logistics - 6%
Outsourcing & support - 5%
Other - 32%

Make In India

In September, 2014 PM Mr. Narendra Modi took the initiative to promoting India's manufacturing sector and investment will come from all over the world.

- The government increase the foreign Direct Investment limits for most of the sectors
- .Protection of the intellectual property rights of innovators and creators by upgrading infrastructure, and using state-of-the-art technology

Digital India

July, 2015 Mr. Modi announced about *Digital India*, he wants to connect each corner of India can connect with the internet and people are become more informative. If people can connect with the world they can share their idea with world which also gives boost to startup ecosystem in India.

- September, 2015 PM visited Silicon Valley where he meet with world best innovative technology support innovators Like Staya Nadella, Sundar Pichai where request them to give maximum sup-

port for developing digital India initiative. For this initiative Google install fastest Wi-Fi internet 100 major railway stations across all over the India.

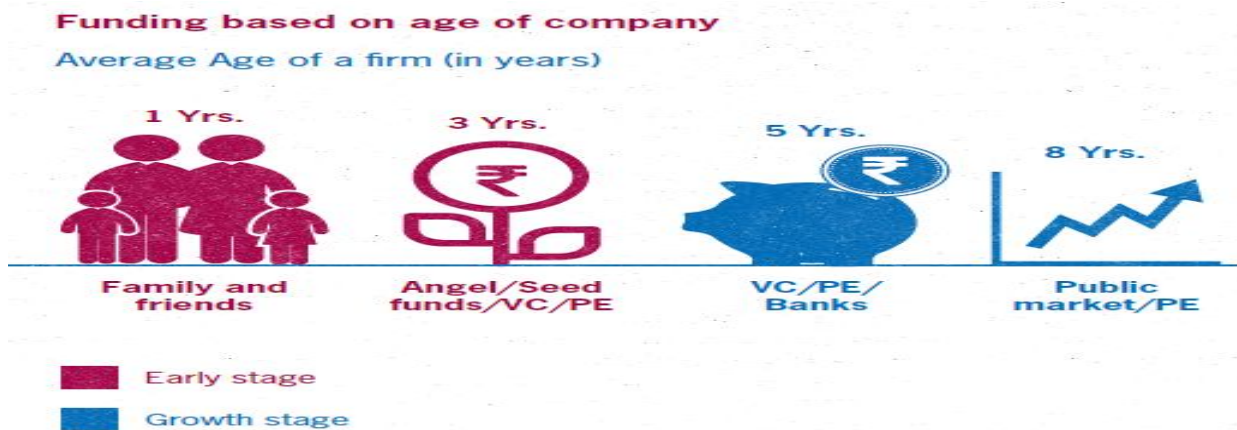
– According to NASSCOM startup report 2015, every year more than 800 tech startups are being set up in India. By 2020, a projected 11,500 tech-startups are going to emerge and will employ around 250,000 people.

Financial Assistance

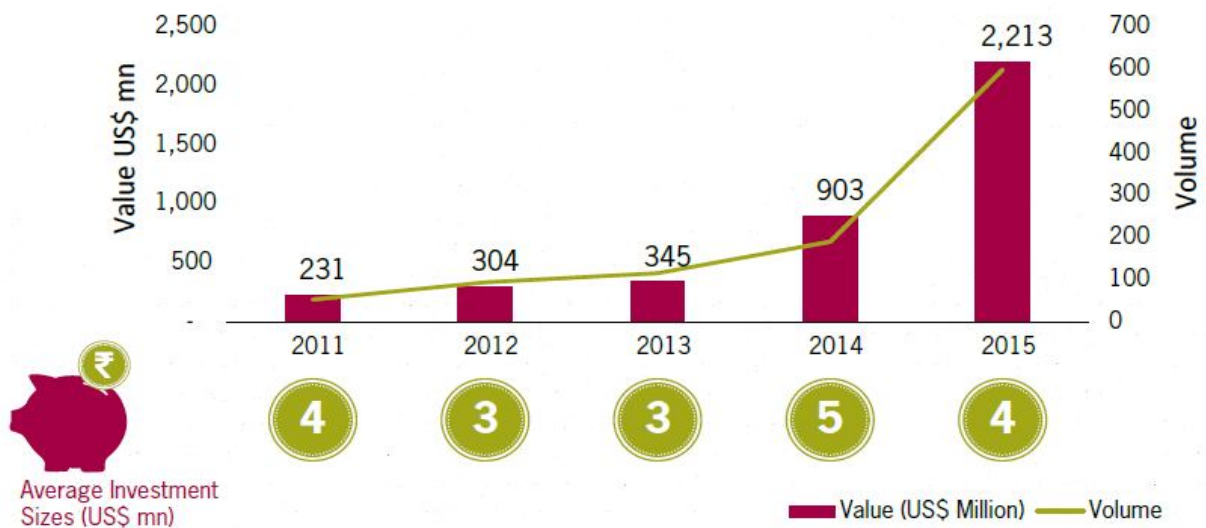
– In his Union Budget speech for 2015-16, Finance Minister Arun Jaitley announced government's plan to set up Micro Units Development Refinance Agency (MUDRA) Bank and a Credit Guarantee Fund with a refinance capital of INR 20,000 cr and INR 3,000 cr.

– The newly Bank would provide a credit facility of up to INR 50,000 to small businesses, loan of up to INR 5 lakh to little bigger businesses and loan of up to INR 10 lakh to the MSME sector.

Startup funding



Startup investment Round



References

1. Startup India overview ASSOCHAM India.
2. Startup master 2015 report overview.
3. www.rbi.org.in

РОЗВИТОК ТУРИЗМУ В УКРАЇНІ НА ОСНОВІ ЗАЛУЧЕННЯ ІНОЗЕМНИХ ІНВЕСТИЦІЙ В УМОВАХ ІНТЕРНАЦІОНАЛІЗАЦІЇ СВІТОГОСПОДАРСЬКИХ ЗВ'ЯЗКІВ

Лопатін С.В.

Науковий керівник: Нікітіна А.В., к.е.н.

Харківський національний автомобільно-дорожній університет

У сучасному світі різноманітних і складних економічних процесів і взаємовідносин між громадянами, підприємствами, фінансовими інститутами, державами на внутрішньому і зовнішньому ринках гострою проблемою є ефективне вкладення капіталу з метою його примноження, або інвестування. Економічна природа інвестицій обумовлена закономірностями процесу розширеного відтворення і полягає у використанні частини додаткового суспільного продукту для збільшення кількості й якості всіх елементів системи продуктивних сил суспільства. Джерелом інвестицій є фонд нагромадження, або збережена частина національного доходу, що спрямовується на збільшення і розвиток факторів виробництва, і фонд відшкодування, що використовується для оновлення зношених засобів виробництва у вигляді амортизаційних відрахувань. Всі інвестиційні складові формують таким чином структуру коштів, яка безпосередньо впливає на ефективність інвестиційних процесів і темпи розширеного відтворення.

Дослідження проблем інвестування економіки завжди знаходилося в центрі уваги економічної науки. Питанням інвестування приділяють велику увагу у своїх роботах такі вітчизняні економісти, як А.І. Сухорукова, С.В. Захарін, А.І. Дедіков, Н.А. Непогодіна [1-4]. Це обумовлено тим, що інвестиції зачіпають глибинні основи господарської діяльності, визначаючи процес економічного зростання в цілому. У сучасних умовах вони виступають найважливішим засобом забезпечення умов виходу країни з економічної кризи, структурних зрушень в економіці, забезпечення технічного прогресу, підвищення якісних показників господарської діяльності на мікро- і макрорівнях. Активізація інвестиційного процесу є одним з найбільш дієвих механізмів соціально-економічних перетворень у суспільстві [5].

У даний час актуальним є розробка заходів залучення інвестиційних ресурсів у різні сфери господарювання. Туризм є одним з перспективних видів економічної діяльності в Україні, а знаходження резервів та потенційних каналів інвестування у сучасних реаліях є над вагомим і необхідним завданням. Тому об'єктивно постає необхідність виявлення шляхів залучення іноземних інвестицій у вітчизняний туризм через призму стратегічних цілей інвестиційної політики України в туризм в умовах інтернаціоналізації світогосподарських зв'язків

Характерною рисою кінця ХХ століття став бурхливий розвиток туризму – найбільш демократичної й інтернаціональної сфери суспільної діяльності. Потужний імпульс до цього було дано на Першій всесвітній конференції «Туризм як впливова сила збереження миру» (1988 р., м. Ванкувер), де вперше пролунав заклик до поширення і пропаганди туризму як гаранта миру і безпеки, який впливає на громадян різних країн, їх економіку, культурну спадщину, традиції, релігію тощо [1].

Найприбутковіших галузей світової економіки і за своєю економічною віддачею вийшов на її провідні позиції: на нього припадає близько 10 % виробленого у світі валового продукту та близько 30 % світової торгівлі послугами. Також ним акумульовано близько 7 % світових капіталовкладень [2]. Кількість міжнародних туристичних мандрівок постійно зростає (з 25 млн. у 1950 р. до 675 млн. у 2013 р.), відповідно доходи від готельно-туристичних послуг також підвищуватимуться прискореними темпами і можуть зростати від 445 млрд. дол. США у 2013 р. до приблизно 2 трлн. дол. США у 2020 р.

За даними Всесвітньої туристичної організації, щорічно подорожує більше 800 млн. чоловік. Зазначимо, що більш ніж у 40 країнах світу туризм є основним джерелом надходжень національного бюджету, а в 70 – однією з трьох статей. На фоні світового туризму, який набирає потужностей швидкими темпами, Україна виглядає досить невпевнено. На сьогодні українські громадяни є своєрідними інвесторами зарубіжних країн, що є одним з найболючіших питань всієї туристичної галузі. Адже туризм, за розрахунками фахівців, лише у вигляді податків міг би щороку приносити в державну скарбницю до 4 млрд. дол. США.

Безумовно, що причини такого становища треба шукати в складній соціально-економічній ситуації в державі, у невідрегульованості механізмів стимулювання туристичного бізнесу, відсутності ефективної стратегії розвитку цієї галузі як на національному, так і регіональному рівнях. Але проблема, на нашу думку, є значно ширшою. Питання стосується, мабуть, не лише туристичної галузі України, а взагалі шляхів залучення країн з ринковою економікою (до яких належить і Україна) до могутніх інтеграційних процесів та конкурентоздатності таких економік на світовому ринку.

Доля туризму в національній економіці та міжнародній торгівлі перетворила його в важливий показник світового розвитку. На його долю приходить 10 % всього ВВП, доходи від туризму збільшуються до 1,1 трлн. дол. США. За прогнозами ВТО, в XXI столітті очікується туристичний бум: кількість подорожуючих в світі до 2020 р. зросте до 1,6 млрд. чоловік щорічно, що означає збільшення туристичних прибуттів у 2,4 рази порівняно з 2000 р. При цьому доходи від туризму, за прогнозами ВТО, у 2010 році складуть 1550 млрд. дол. США, тобто у 3,3 рази перевищать рівень 2000 р., а до 2020 р. прогнозується збільшення доходів до 2000 млрд. дол. США [3].

Туризм має знаходити своє відображення в планах розвитку галузей народного господарства, включатися до загального плану соціально-економічного розвитку України. Стратегічна мета розвитку туризму в Україні полягає у створенні продукту, конкурентоспроможного на світовому ринку, здатного максимально задовольнити туристські потреби людей, забезпечити на цій основі комплексний розвиток територій і їх соціально-економічних інтересів при забезпеченні збереження екологічної рівноваги й історико-культурної спадщини [4].

Література:

1. Гриньова В. М. Проблеми розвитку інвестиційної діяльності : [монографія] / В. М. Гриньова, Т. І. Лепейко. – Х. : ХНЕУ, 2007. – 464 с.
2. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
3. Шарп У. Інвестиции : [пер. с англ.] / У. Шарп, Г. Александер. – М. : ИНФРА-М, 1999. – 1028 с.
4. Нікітіна А. В. Інвестиційна діяльність в Україні: сучасний стан і перспективи розвитку // Вісник Запорізького національного університету : Збірник наукових праць. Економічні науки. – Запоріжжя: Запорізький національний університет, 2010. – 248 с. – С. 161-165.

УДОСКОНАЛЕННЯ КЛАСИФІКАЦІЇ ЕКСПОРТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ УКРАЇНИ

Юдіна І.В.

Науковий керівник: Нікітіна А.В., к.е.н.

Харківський національний автомобільно-дорожній університет

В умовах глобалізації, поглиблення міжнародного поділу праці та кооперування Україна входить у систему світового господарства як країна з високим рівнем відкритості економіки, що передбачає розширення взаємозв'язків з іншими країнами та залежності від них. Перспективи зовнішньоекономічного розвитку розглядаються з огляду на експортний потенціал країни, який визначає конкурентні переваги країни на світовому ринку. Експортний потенціал країни в цілому складають експортні потенціали окремих регіонів, що є активними самостійними структурними одиницями у зовнішньоекономічних відносинах. Вони визначають не лише забезпеченість національної економіки ресурсами, а й здатність системи до розвитку на базі наявних ресурсів.

Узагальнення літературних джерел дозволяє зробити висновок про те, що проблема розробки методів для підвищення ефективності експортного потенціалу України та її регіонів до тепер знаходиться в сфері наукового дослідження. Це питання потребує комплексного підходу, який передбачає вибір відповідних факторів зміцнення міжнародного торговельного співробітництва, розробки методик аналізу та створення дієвої системи розвитку експортного потенціалу України відповідно до сучасних світових тенденцій. Саме такі питання не знайшли остаточного вирішення в дослідженнях учених, що обумовлюють актуальність, мету та основне завдання даної статті.

Сучасна економічна наука свідчить про суттєві переваги та вигоди участі країни в міжнародному поділі праці, що пов'язується з використанням потенціалу експортного сектору економіки. На практиці прослідковується прямо пропорційна залежність між рівнем розвитку експортного потенціалу та ефективним функціонуванням економіки країни. Як правило, рівень розвитку внутрішньої економіки тим вищий, чим потужнішим потенціалом володіє держава, і навпаки. Сучасні тенденції розвитку світового господарства потребують уточнення існуючих визначень експортного потенціалу.

Експортний потенціал – це здатність національної економіки виробляти конкурентоспроможні товари та реалізовувати їх на міжнародних ринках за умов постійного зростання ефективності використання природних ресурсів, розвитку науково-технічного потенціалу, валютної і фінансово-кредитної систем, а також сервісно-збутової інфраструктури підтримки експорту без нанесення збитків економіці при забезпеченні економічної безпеки країни в цілому [1]. Експортний потенціал виражається кількісними показниками, що визначаються ресурсними можливостями виробництва експортоорієнтованої продукції.

Існують кількісні та якісні характеристики експортного потенціалу. Кількісна характеристика встановлює обсяги і темпи нарощування окремих складових експортного потенціалу. Якісна характеристика, будучи комплексною оцінкою споживчих якостей, служить основою для визначення ефективності його використання. Вони залежать від внутрішніх та зовнішніх чинників. Структуру експортного потенціалу можна відобразити схематично (рис. 1).

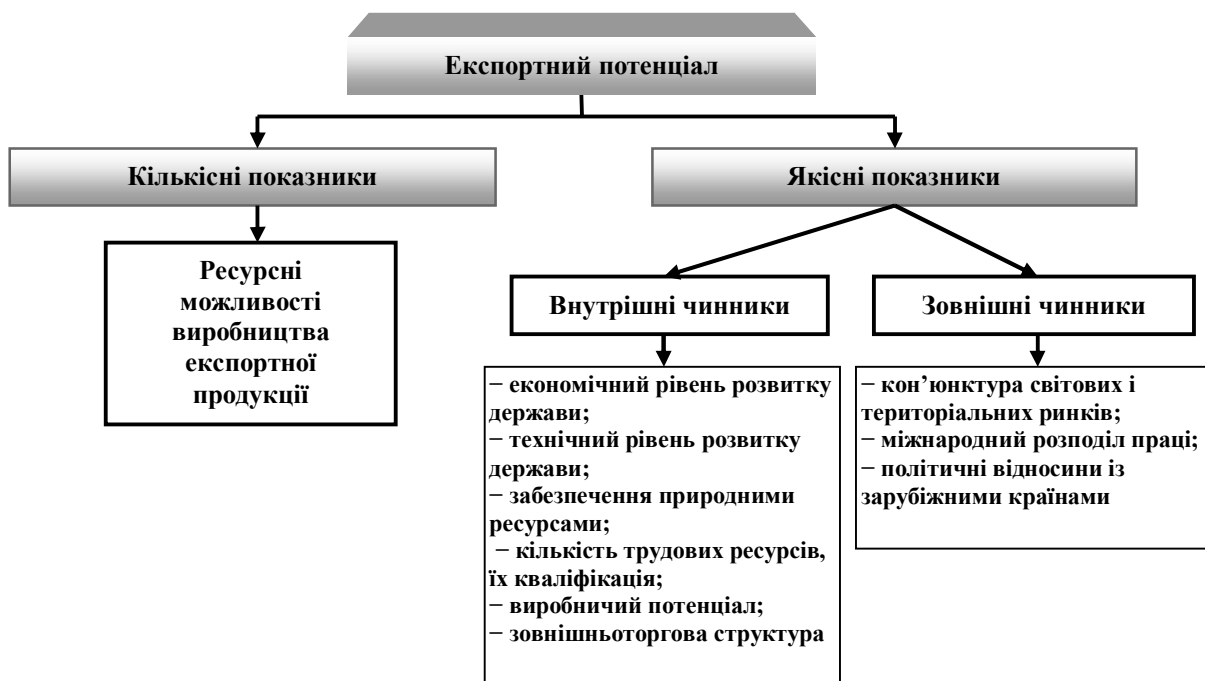


Рисунок 1 – Структура експортного потенціалу [2]

Література:

1. Тюріна Н. М. Сутнісні характеристики експортного потенціалу / Н. М. Тюріна, Є. О. Шелест // Вісник Хмельницького національного університету. – Хмельницький : ХНУ. – 2009. – № 4, Т. 3. – С. 189-196.

АНАЛІЗ РОЗВИТКУ ІНТЕРНЕТ-РЕКЛАМИ В УКРАЇНІ

Сорока К.О., к.е.н., доцент

Сатаєв В.В.

Університет митної справи та фінансів, м. Дніпропетровськ

З поширенням мережі Інтернет по всьому світу почала набирати популярність і Інтернет-реклама. Сама Інтернет-реклама з'явилася наприкінці 90-х років XX століття.

Інтернет-реклама – вид розповсюдження рекламних звернень, який утворився з розповсюдженням і розвитком мережі Інтернет.

Суттєве зростання реклами в Інтернеті обумовлено рядом причин. По-перше, постійно зростає кількість користувачів Інтернет як у світі, так і в Україні. Причому аудиторія Інтернету дуже перспективна за віком – 73,3 % вітчизняних користувачів молодші 30 років. По-друге, реклама в Інтернеті має цільових користувачів. По-третє, користувачами сітки є люди з достатніми грошовими доходами. По-четверте, такою є світова тенденція (за окремими розрахунками вже в 2005 р. американські рекламодавці вкладали більші кошти в Інтернет-рекламу, ніж в телерекламу) [1, с. 130-131].

Сегментами Інтернет-реклами є:

- Банерна реклама – це розміщення графічних зображень в Інтернеті з метою залучення потенційних клієнтів компанії або окремого продукту (товар, послуга) або формування позитивного іміджу.

- In-streamvideo (реклама в відеоплеєрі pre-roll, mid-roll, post-roll, pause-roll, overlay-реклама, picture-in-pause) – розміщення відео-ролика, відео-оголошення, після перегляду якого Інтернет-користувач може продовжувати роботу в інтернеті.

- In-pagevideo (content-roll) – реклама, розміщена у формі відеоматеріалів поза відеоплеєром у т.ч. в місцях зазвичай призначених для банерної реклами.

- Контекстна реклама – є одним з найпопулярніших методів реклами, яка здійснюється в Інтернеті. Контекстна реклама представляє собою рекламний банер або текстове оголошення на веб-сторінці. Оплата банерної реклами здійснюється тільки за користувачів, які “клікнули” по ній мишкою.

- Інші нестандартні рішення (спливаючі вікна pop-up і pop-under, формати catfish і screenglide, синхронні банери, фронтлайн, повноекранна реклама, звукова реклама в цифровому аудіопотоці, інші подібні прояви).

- Спонсорство [2].

За даними дослідження, проведеного Всеукраїнською рекламною коаліцією, у 2014 р. обсяг ринку медійної Інтернет-реклами в Україні досяг 2115 млн. грн. Таким чином, в гривневому еквіваленті обсяг ринку виріс на 3%, порівняно з 2013 р. Прогнозним на 2015 р. було зростання Інтернет-реклами на 9%, у порівнянні з 2014 р. [3].

У 2015 р. обсяг ринку Інтернет-реклами склав 2355 млн. грн., а відсоток змін у порівнянні з 2014 склав 11,3%. Прогнозним на 2016 р. є зростання обсягу Інтернет-реклами на 17%, у порівнянні з 2015 р.

Розподілення обсягу Інтернет-реклами за напрямленнями у 2014 р. мало такий вигляд: пошук – 550 млн. грн., банерна реклама – 1200 млн. грн., цифрове відео – 215 млн. грн., інше – 150 млн. грн.

У 2015 р. можна помітити збільшення обсягів Інтернет-реклами за всіма напрямками: пошук – 880 млн. грн., банерна реклама – 680 млн. грн., цифрове відео – 325 млн. грн., мобільна реклама – 150 млн. грн., спонсорство – 120 млн. грн.

Прогнозом на 2016 р. є такі дані: пошук – 990 млн. грн., банерна реклама – 710 млн. грн., цифрове відео – 455 млн. грн., мобільна реклама – 200 млн. грн., спонсорство – 160 млн. грн. [4].

Проаналізувавши дані, можна прослідкувати тенденцію до збільшення обсягів Інтернет-ринку на 11% в 2015 р. відносно 2014 р. і продовження збільшення обсягів на 17% в 2016 р. відносно 2015 р.

Причини такого зростання не тільки в підвищеній зацікавленості до Інтернету з боку рекламодавців, а більшою мірою через девальвацію національної валюти, так як практично всі катего-

рії Інтернет-носіїв мають валютну складову. Максимальне зростання у 2015 і 2016 рр. у цифрового відео, також завдяки Youtube, а також очікуваному задіянню аукціонів. Можна додати, що експерти ВРК вважають, що перша половина 2016 р. буде пов'язана з адаптацією до нових правил закупівлі відео (аукціонам), а також прогнозують, що друга половина 2016 р. може показати значно більше динамічне зростання.

Література:

1. Маркетинг: основи теорії та практики. Навчальний посібник. / За загальною редакцією В. В. Липчука. – Львів: «Новий Світ-2000»; «Магнолія плюс». – 2003. – 288 с.
2. Інтернет Асоціація України [Електронний ресурс]: [Інтернет-портал]. – [Київ: Інтернет Асоціація України, 2015]. – Режим доступу: www.inau.ua
3. Всеукраїнська рекламна коаліція [Електронний ресурс]: [Інтернет-портал]. – [Київ: Всеукраїнська рекламна коаліція, 2014]. – Режим доступу: <http://vrk.org.ua>
4. Всеукраїнська рекламна коаліція [Електронний ресурс]: [Інтернет-портал]. – [Київ: Всеукраїнська рекламна коаліція, 2015]. – Режим доступу: <http://vrk.org.ua>

ОСОБЛИВОСТІ ОЦІНКА ЕКОЛОГІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ЕКСПОРТНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ ЛІСОВОГО ГОСПОДАРСТВА

Суска А.А., к.е.н.

Харківський автомобільно-дорожній університет

Формування і збереження екологічного стану діяльності підприємств лісового господарства, в першу чергу експортної діяльності, як такої, що несе значне навантаження на природні лісові ресурси, головна ціль таких підприємств, яка визначається державою і суспільством і є вихідною точкою для стратегічного планування розвитку.

В той же час, для досягнення головної цілі потрібно визначити цільову спрямованість аспектів, які формують екологічно безпечний стан – природа, суспільство, виробництво. В свою чергу, необхідний стан цих аспектів формується цілою низкою факторів, яким також потрібно надати (сформувати) необхідні (цільові) кінцеві значення.

Екологічно безпечне експортне виробництво – це таке виробництво експортної продукції, при якому встановлюється відповідність екологічним вимогам, нормам і нормативам.

За фундаментальний критерій екологічно безпечного виробництва слід приймати такий, який пов'язаний із ступенем ризику щодо завданого збитку природному середовищу.

Ризики виробничого впливу суб'єкта господарювання на природне середовище мінімізуються, тобто відповідають екологічно безпечному рівню виробничої діяльності, за таких умов, коли підприємство має фінансові, матеріальні, інформаційні, управлінські та інші ресурси для збереження або відновлення первозданного природного стану лісових територій.

Кількісну оцінку екологічної безпеки господарської діяльності, зокрема експортного виробництва, за природними аспектами можливо оцінити за порівнянням значень природоємності (комплексне економічне, екологічне і соціальне навантаження на лісові ресурси) експортного виробництва території підприємства, тобто сукупність обсягів господарського вилучення і ураження місцевих відновлюваних ресурсів, включаючи забруднення середовища та можливість залучення ресурсів підприємства для відновлення первозданих екосистем.

Щодо еколого-економічної оцінки об'єктів природокористування, по відношенню до лісів, пропонується оцінювати такі важливі компоненти лісових ресурсів як безпосередньо деревинний запас та саму лісову ділянку, які і утворюють комплекс корисних властивостей лісу.

В експортній діяльності матеріальним носієм вартості є деревинний ресурс, який за умов концепції сталого розвитку потрібно відновлювати шляхом відтворення лісів.

Екологічно безпечна експортна діяльність можлива в ситуації, коли коштів від реалізації експортної продукції буде достатньо для компенсації експлуатаційного навантаження саме на деревинний запас. В той же час потрібно розуміти, що певні негативні наслідки від експортної діяльності несуть і

лісові ділянки, де проводились експортні рубки. В більшості випадків, зменшується ефективність виконання лісовими територіями господарства природозберігаючих, природоутворюючих та соціальних функцій. Це викликає необхідність значних фінансових ресурсів для відновлення функції, що до екологічно безпечного рівня, які теж потрібно вкладати у вартість експортної продукції.

Екологічно безпечним експортним виробництвом підприємства лісового господарства можливо вважати за умов, коли фінансові надходження за реалізацію експортної продукції, будуть на рівні, який дозволяє відшкодувати витрати на виробництво і реалізацію експортної продукції, витрати на відтворення лісів і витрати на відновлення корисних соціально-екологічних функцій лісів і лісових територій, які внаслідок штучно створених умов (експортні вирубки) понесли повні або часткові втрати.

Тобто, якщо за критерій екологічно безпечної експортної діяльності підприємств лісового господарства брати оцінку необхідних витрат на відновлення такого багатовекторного соціально-економічного і загально екологічного ресурсу (компенсаційний підхід), то потрібно проводити комплексну оцінку усіх компонентів лісу та його функцій в плані рівня експлуатаційного навантаження та необхідних коштів для компенсації такого навантаження.

Рівень експортного навантаження визначається як величина втрат корисності того чи іншого компоненту лісового комплексу підприємства за умов експортної діяльності.

В той же час потрібно розуміти, що окремі корисності лісу можуть вступати у певні протиріччя – лісові насадження і ґрунти можуть знижувати свою продуктивність внаслідок ущільнення і утоптування лісових територій туристами; перевантаження територій певними видами звірів або птахів можуть також негативно впливати на деревинні і інші сировинні ресурси лісу.

ФОРМУВАННЯ НАЦІОНАЛЬНИХ ТОВАРНИХ БРЕНДІВ УКРАЇНИ ЯК СТРАТЕГІЯ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ВІТЧИЗНЯНИХ ВИРОБНИКІВ НА ЄВРОПЕЙСЬКИХ РИНКАХ

Шиманська К.В., к.е.н., доцент

Житомирський державний технологічний університет

Пошук вітчизняними виробниками дієвих стратегій виходу на зарубіжні ринки провокує закономірне питання: а який товар є символом нашої держави серед зарубіжних споживачів? Переважно, відомими у світі є бренди лікєро-горілочаної продукції (Nemiroff, KhlibniyDar, Khortytsia), кондидерської продукції (Roshen, Svitoch, Korona), експорт яких останнім часом зростає. Разом з тим, продукти тваринництва не відповідають європейським нормам та стандартам, а тому переважними напрямками їх постачання є Близький Схід, Північна Африка, країни СНД.

Розвиток власного національного товарного бренду дозволить не тільки зайняти нішу на міжнародних товарних ринках, а й укріпить імідж України як товаровиробника, позиціонуючи, перш за все, якість пропонованих на ринку товарів, їх екологічність.

Важливим елементом створення національного бренду є наявність оригінальних запатентованих рецептур та технологій виробництва, що дозволяє країні (в особі національних виробників) встановлювати обмеження щодо виробництва даного продукту в іншому місці. Вдалими прикладами у цьому зв'язку є Франція з обмеженнями щодо виготовлення шампанських вин або окремих видів сирів, Німеччина з відносною монополією на європейських ринках пива, Італія з чіткими вимогами до виготовлення макаронних виробів (пасти). Саме ці продукти створили неповторний імідж цих держав, відомий у всьому світі – це, до речі, спричиняє багато в чому і розвиток національних туристичних брендів цих країн.

На жаль, на сьогодні туристичний бренд України відомий, переважно, двома місцями (подіями) – зона відчуження Чорнобиля та столичний Майдан. Однак вважаємо, що популяризація в останні роки української символіки (герб, кольори національного прапора, орнамент української вишиванки) сприяє ідентифікації України як окремої держави, що має багаті національні, історичні

та культурні традиції. Вдалим прикладом в цьому контексті є популярність українських вишиванок у світі європейської моди, серед дизайнерів.

Це дозволяє сміливо заявити про себе в контексті розвитку та підтримки національних стартапів, в тому числі у сфері інноваційної продукції, адже наша держава має значний досвід як у машинобудівній, так і у хімічній промисловості. Наприклад, Україна вже відома у світі не тільки окремими товарами для пересічних споживачів, а й продукцією потужного українського авіабудівного концерну «Антонов», який, попавши у 20 найприбутковіших підприємств нашої держави за 2015 рік, відомий у всьому світі та співпрацює з понад 70 країнами.

Зазначимо що важливою відмінною рисою української продукції повинна стати її екологічність – Україна багата сільськогосподарськими традиціями, і крім того, має всі ресурси для забезпечення належної якості та екологічності продукції. Проте, на ринках нашої держави така продукція є відносно дорогою для українського споживача, натомість її експорт до країн з вищим, ніж в Україні, міг би стати достатньо прибутковим для економіки нашої держави.

Втілення в життя описаної вище стратегії сприяло би виходу на міжнародні ринки суб'єктів малого та середнього бізнесу, які часто спеціалізуються на виготовленні екологічно чистої продукції та продукції з національною символікою (національний одяг, сувеніри, ікони, етнічні прикраси тощо).

Тільки розвиток вітчизняного виробництва товарів і послуг та популяризація, перш за все, серед українців власних товарних брендів призведе не тільки до природного та поступового імпортозаміщення, а й сприятиме експорту українських товарів та розширенню національного виробництва та, як наслідок, укріпленню національної валюти та підвищенню платоспроможного попиту.

ЗАЛЕЖНІСТЬ ТАРИФУ МІСЬКИХ ПАСАЖИРСЬКИХ ПЕРЕВЕЗЕНЬ ВІД ПЛОЩІ МІСТА І КІЛЬКОСТІ ЙОГО НАСЕЛЕННЯ

Горовий Д.А., д.е.н., доцент

Горова К.О., к.е.н., доцент

Харківський національний автомобільно-дорожній університет

Зі зростанням інфляції у нашій країні, знеціненням гривні та подальшим зубожінням населення гострою проблемою постає відповідність плати за проїзд у міському пасажирському транспорті рівню якості цих перевезень – кількості поїздок, можливості здійснювати пересадки з одного виду транспорту на інший, меншої плати за поїздки, придбані заздалегідь (постійні квитки) тощо.

З іншого боку перевізники недоотримують частину коштів через значну кількість пільгового контингенту, плату за перевезення якого має перераховувати держава, наявність єдиної тарифікації незалежно від відстані поїздки у межах одного міста на одному маршруті.

Ці проблеми вимагають ретельного вивчення закордонного досвіду міських пасажирських перевезень з метою пошуку залежності тарифу від площі міста і кількості його населення.

Було проведено аналіз залежності використання тарифу від площі міста і кількості його населення (дані за 2014 р.). Для цього всі тарифи було розподілено на групи залежно від кількості поїздок або часу дії квитків: на одну поїздку, на 24 години, тиждень, місяць.

Поки було досліджено лише дані на одну поїздку (мінімальну відстань, мінімальну кількість тарифікаційних хвилин поїздки), проїзд на окремих лініях сполучення з аеропортами розглядався окремо. Дані отримані з відкритих джерел у мережі інтернет. Проведена конвертація національних валют у єдину валюту аналізу – євро.

Для аналізу було відібрано 46 міст, які мають як спільний тариф на всі види транспорту (тобто весь міський транспорт оперується єдиною компанією перевізником), так і ті, де різні види транспорту оперуються різними перевізниками. Єдині, зональні та секційні тарифи досліджувалися разом.

Всього до розгляду було прийнято 80 різних тарифних планів. Критерієм відбору міст послугувала наявність даних у мережі інтернет, представництво різних континентів і наявність розга-

луженої системи міського транспорту. Так, з відбору було усунено міста з країн Африки (Йоханесбург, Алжир, Каїр, Лагос) через відсутність у них чіткої системи міського транспорту (більшість міських перевезень провадиться маршрутними таксі без чіткої системи тарифікації).

За результати аналізу всі міста в залежності від особливостей тарифікації проїзду у них можна розділити на 3 групи.

– Група 1 – Москва, Мінськ, Пекін, Шанхай, Харбін, Ханой, Баку, Тбілісі, Новосибірськ тощо. Переважно у цих містах використовується єдиний тариф для кожного виду транспорту окремо. Особливістю тарифу у цих містах є низька вартість проїзду (до 1 євро) незалежно від площі міста і чисельності населення. виходячи із економічного стану країн, де розташовані ці міста, головною ознакою даної групи є саме купівельна спроможність населення. При цьому слід зауважити на наявність диверсифікації тарифної політики цих міст – так, у Пекіні лінія, що з'єднує місто з аеропортом і якою, переважно, користуються іноземці і люди з високими статками, тарифікується окремо на рівні країн з високим доходом населення. Всі тарифні плани проїзду у Москві, незважаючи на намагання їх диверсифікувати попадають в одну групу.

– Група 2 – Це міста з відносно невеликою чисельністю населення та площею, проте які використовують гнучку систему тарифікації засновану на зональному або секційному тарифі. Вартість проїзду у цих містах складає від 1 до 2 євро, проте білет у цих містах дійсний на всі види міського транспорту протягом певного часу (зони проїзду). Тобто незважаючи на більшу ціну у порівнянні з першою групою пасажир здатний за ту ж саму суму здійснити більше пересадок і використати більше видів транспорту. Переважно у цю групу попали європейські і північноамериканські міста.

– Група 3 – Її складають північноєвропейські міста з високими тарифами на проїзд – Осло, Стокгольм, Амстердам, Копенгаген, Гаага. Незважаючи на невеликі площі цих міст і відносно невелику кількість населення мінімальна вартість проїзду у цих містах є надзвичайно високою. Також до цієї групи можна віднести австралійські міста з великою площею, де наявність високого тарифу компенсується великими відстанями. Проте слід зазначити що такі великі тарифи характерні при купівлі одного квитка безпосередньо під час поїздки, тобто вони розраховані на приїжджих. Місцеві мешканці сплачують за проїзд значно менше, використовуючи систему електронних постійних квитків, за яких вартість проїзду зменшується майже вдвічі. Також до цієї групи слід віднести міські європейські тарифи до аеропортів (як, наприклад, у Мадриді).

Наведена класифікація дозволяє дійти висновку, що основними принципами сучасної системи тарифікація, яку слід врахувати і у м. Харкові є наступні:

- на напрямки поїздки, якими користуються не всі пасажирі, а лише ті, які прямують у аеропорти, вокзали чи прямо закордон встановлюється більший тариф;
- місцеві мешканці захищені від великих тарифів системою знижок для місцевих за допомогою спеціальних карток або проїзними квитками, приїжджі або туристи, навпаки, сплачують підвищений тариф;
- більшість міст світу з населенням понад 1 млн. осіб перейшли від єдиного на користь зонального тарифу.

5. ПРОБЛЕМИ ЛЮДСЬКОГО РОЗВИТКУ ТА СОЦІАЛЬНА ПОЛІТИКА ДЕРЖАВ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ

NETWORKING – TOOLKIT FOR CAREER SUCCESS

Amit Kumar Bose, MBA

Adamas University, Kolkata, India

Networking affects personal & corporate life. It is important to truly understand the benefits of having networks, keeping networks, and developing strong relationships. The century we live in has a focus on developing networks to build lasting relationships within and out of the workplace. It isn't whom one knows but whom one knows that will get one a business corporate job. Networking will help in finding a job and networking will assist in growing one's business. It is essential to remember to constantly keep networking to build a brand image that will help sell yourself to future potential employees.

Networking is an invaluable business skill and a critical component in any professional's toolkit for career success. The ability to communicate effectively, build and nurture winning relationships and expand a network is absolutely essential in today's business world for career advancement. Whether one is looking for a job or not, it is always important to be adding to his personal network and fostering existing contacts with the goal of constantly being in touch with key decision-makers and people with influence within industry and out.

In the past century we have seen the world evolve into a more dynamic social environment. In the past, landing a job was determined based on experience and on the profit an individual could bring to a company. While this still pertains today in acquiring a job, other aspects have come into play. As undergraduate students begin to approach graduation their surroundings emphasize the importance of networking and how a network can get a potential job faster than if there was no networking involved. It would be very interesting and beneficial for those whom already have graduated and are seeking future jobs to really understand the value that comes along with networking. It is constantly repeated over and over by peers to network, because this could be the deciding factor on whether or not a person gets a job.

So what is networking? Networking is the process of leveraging ones existing contact base of family, friends, professional colleagues and other acquaintances to generate other contacts. It is about constructing an ever-expanding set of contacts and gradually building genuine, mutually beneficial relationships with these people with the goal of advancing the career interests while simultaneously assisting others in advancing theirs.

Networking takes practice and it is a skill that needs to be learned and mastered effectively. One of the main important aspects to networking is effective communication skills. In order to gain the trust of a prestigious corporate business person, one must have the social ability to converse in an enticing professional manner. Building confidence in what will be spoken and how it should be presented is very important as well. It could be very beneficial to practice speaking in large groups and being noticeable by others. There is different business networking skills offered that could help someone who struggles with this issue of effective communication. Communicating effectively deals with having a plan on what the main networking target is. This will include some research in the specific department, company, or specific position. Figuring out this type of information is essential to carry an effective conversation.

One should not overlook the simple benefit of having friends in the business with no strings attached. We need to know someone has our back, that we have people who are there for us.

Having someone who understands is extremely valuable on a psychological and emotional level. Friends can chat to keep one motivated and cheery, are a sounding board for ideas, or will listen to one moan when need it. When one is in a strange town it is nice to have company even just for meals.

Point is people need people.

Now to contrast with the touch-feely first benefit, here is where the big bang of ROI kicks in.

If one is not getting enough opportunities, then one needs to build network. Opportunities like joint ventures, client leads, and partnerships, speaking and writing gigs, businesses or assets bought and sold. All the best opportunities are shared person to person in back channels. Everything from prime domain sales through to employment opportunities. If two people are equally qualified then it goes to who one knows, like and trust. A lot of the time even when the person one like is *less* qualified. This is why.

This one networking benefit alone has to be worth an astronomical amount.

There are two problems that stop people thinking of this benefit, though:

1. People do not give credit to their network when opportunities arise. They either think, Of course they got this opportunity, they are awesome, or they think they were just lucky.

2. Bad networking leads to a lack of opportunity, and can actually damage one's ability to attract the best opportunities. It is better for nobody to know who one is, rather than be known as a nobody. It is a simple truth.

We all like to give friends advice, and sometimes they even ask for it!

There are some things The Google can't tell you. We rely on our networks to advise us and keep us on track, and we give back to our networks in return. Give a lot and one has credit in the bank when one needs to make a withdrawal. The better the network the more knowledge one can tap into. There are informal advice channels like those, and there are formal arrangements such as consulting swaps or masterminds. Masterminds are where a group of people with common goals and values get together to push encourage and advise each other. If one only gets occasional advice from their network then he is in significant net profit from his efforts.

One becomes who he associates with. This works in the negative, as any parent will have thought about while considering who their kids' friends are or will be. It also works in the positive, if one surrounds himself with the right people then the attitudes, habits, world view, and associations will rub off. Apparently there is some scientific basis for this. One moved towards people with a more positive mindset, who shared same goals and values. If nothing else he was happier for having motivating influences rather than depressing ones. Modelling successful people is a proven way to improve one's own performance, what better than to be able to model people up close and personal? The tribe one selects will have a profound impact on his work and life, so it should be chosen well.

Networking is important. Networking can help one find a job. Networking builds career and helps keep options open. Networking helps in build professional relationships. Networking can help not only in personal life, but business. In order for one to be successful in today's business world it is absolutely crucial that they use networking and apply it constantly.

Setting the stage. Setting up of goals for networking. Before one network one must first know who is who. For the most part networking will not happen simultaneously or by happen or chance. Networking is not a matter of luck; it's a matter of hard work. Finding out who one wants to network with and create that stage. Planning ahead will help one to be proactive and confident.

Taking initiative. Once one has decided whom to meet and why then one must take initiative. Introducing them. Lee suggests to plan and practice making a thirty-second commentary about [oneself], that will include such information as: name, what [he] does, and, if possible, something interesting. Of course this must be flexible to fit the situation one is in. After this is over try engaging in small talk is helpful. Asking about the other person along with actively listening to them.

Leverage contacts and opportunities. Once one starts real networking one will find how quickly number of contacts can grow. Finding those individuals that are willing to introduce one to new people. Making contacts from existing contacts helps the network explode!

Follow through. How often have one met someone and then forgotten completely about them by the next week or even the next day? If possible, some way can be found to contact them the next day. Thanking them for their time, sending them an article one thought they'd be interested in, and most importantly to find a reason to keep in touch.

These steps make networking sound easy. The sad truth is networking isn't easy for a number of reasons. It's hard to make the first move and introduce oneself rather than be introduced. It is hard to stand out and not be perceived as pushy or aggressive. It's hard to have the confidence to make these connections. If one is new to networking it's going to be difficult at first. This shouldn't scare one off. One may be intimidated at first and think you one doesn't have the time. It does not matter how busy one is, networking should be a constant important factor. What one may not realize is that one may already have a network; just need to make it legitimate now. Going through old contacts, reconnecting with former friends can help. One already has something in common there and will find the alumni most willing to help one out. Lastly, looking at unexpected encounters as a way to network. One can find the best contacts sitting next on a plane, waiting in line at Disneyland, or sitting near one at a restaurant. One friend was sitting next to a complete stranger on a plane ride. She struck up a conversation with him and found out that he was a renowned landscaper. It just so happens that her brother-in-law was in that profession and currently out of work. One week later he was working under her new airplane friend.

The most important aspect of networking is to be oneself. It's important to meet new people, but that means nothing if they don't remember the person. Kathy Jo Pollock said, "There is no better time than now to strengthen or build your network. A solid network will serve you well for years to come and will be an additional tool in your toolbox during these times of economic uncertainty. Don't get left behind".

References

1. "The Importance of Networking in the Business Corporate World" by Becky Dayton, Vanessa Gonzalez, Brother Keller
2. www.strategicbusinessnetwork.com
3. www.careerkey.org> networking
4. www.fortune.com
5. www.chrisg.com
6. www.careercast.com

ТРУДОВІ РЕСУРСИ СТАРШЕ ПРАЦЕЗДАТНОГО ВІКУ: ВІТЧИЗНЯНИЙ І ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД

Василичев Д.В., к.е.н., доцент

Запорізький національний технічний університет

Поняття трудових ресурсів старше працездатного віку стає актуальним в умовах сьогодення. Вони складаються переважно з працездатного населення у віці старше працездатного. Нині, в Україні, верхня межа працездатного віку встановлена на рівні 60 років для чоловіків та жінок. До цієї категорії також належать пенсіонери, що зайняті в суспільному виробництві, які з тих чи інших причин працюють у сфері матеріального виробництва або невиробничій сфері. Також, до цих ресурсів належать пенсіонери молодше 60-ти років, які достроково здобули право на трудову пенсію, завдяки особливим умовам праці і характеру роботи.

На сьогоднішній день більшість пенсіонерів продовжують працювати. Нарахована пенсія відрізняється від життєвих потреб. Робота дозволяє вести активний спосіб життя, не впадати в старечу, нудьгу і хвороби. Поки людина працює і приносить користь суспільству, вона відчуває свою потрібність і значимість. Тому, не можна забороняти пенсіонерам працювати.

До підвищення пенсійного віку Україну давно заохочує Міжнародний валютний фонд. Як свідчать демографи, українська нація стрімко старішає, і в країні вже зараз бракує грошей на виплату пенсій. Зараз кількість пенсіонерів в Україні майже дорівнює числу людей працездатного віку (на 10 працюючих - 9 пенсіонерів). Загалом 13,5 млн. людей в Україні отримують пенсію. За оцінками експертів, з часом ситуація може ускладнитися, оскільки кількість пенсіонерів зростає, і скоро їх може бути більше, ніж тих, хто працює. Тому влада має на меті подальше підвищення пенсійного віку. Зміни пенсійного віку будуть поступовими: щороку його підвищуватимуть на 6 мі-

сяців і упродовж 10 років досягнуть бажаного результату. Загалом пропонується дорівняти пенсійний вік українців до європейської норми, тобто, до 65 років.

Досвід Великобританії показує, що люди працюють в більш старшому віці: за останні десять років кількість працюючих 70-річних людей збільшилася в два рази. Близько 10% британських людей у 70-тирічному віці працюють в даний час. Це найвищий показник з початку формування трудових звітів. Британський уряд зазначає, що більше чверті мільйона 70-річних людей в даний час мають робочі місця. У 2014 році їх налічувалося близько 100000 осіб. Представник трудового союзу Великобританії зазначає, що причина роботи в старості полягає в тому, що на пенсію стає жити все важче. Багато літніх людей повинні працювати і відкладати вихід на пенсію, щоб мати можливість вижити [1].

Федерація роботодавців Великобританії стверджує, що в останнє десятиліття спостерігаються великі зміни на ринку праці, з набагато більшою кількістю людей, що працюють в пенсійному віці. Багато людей пенсійного віку залишаються працювати, щоб заробити додаткові гроші і не можуть дозволити собі вийти на пенсію. Для цього уряд Великобританії повинен мати гідні робочі місця для всіх тих, хто залишається працювати. Представники малого бізнесу Великобританії наголошують на тому, що все більше людей похилого віку почали відкривати свій власний бізнес[1].

Таким чином, ситуація, яка склалась у Великобританії може виникнути і в Україні. Рівень пенсійного забезпечення в Україні не дозволяє повноцінно існувати пенсіонерам, і вони будуть вимушені працювати для забезпечення свого добробуту.

Література:

1. British70-74-year-oldsareworking [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.itv.com/news/2015-11-07/record-number-of-70-74-year-olds-now-in-work-dwp-figures-show/>

ІНТЕЛЕКТУАЛЬНИЙ КАПІТАЛ, ЯК СКЛАДОВА НЕМАТЕРІАЛЬНИХ АКТИВІВ ПІДПРИЄМСТВА

Літвінов О.С., к.е.н., доцент

Одеський національний економічний університет

Розвиток промислової революції виявив інший реальний прояв факторів виробництва який останніми роками виходить на лідируючі позиції серед інших – інтелектуальну власність, яка згодом отримала назву нематеріальні ресурси підприємства. Окремого розгляду потребує вибір термінологічного апарату для аналізу «нематеріальностей». В англійськомовних країнах частіше за все використовують поняття "intangibles", що в буквальному перекладі означає «нематеріальності». В Україні найбільш поширеними є поняття нематеріальних, інтелектуальних або інформаційних активів, капіталу, власності та ресурсів [1, с.40].

Під нематеріальними ресурсами розуміють такі умови, складові діяльності підприємства, які не мають матеріальної форми. Причому нематеріальні ресурси не обов'язково повинні входити до капіталу, активів підприємства, є й такі, що не можуть бути захищені правом власності, а й, відповідно, не можуть бути частиною капіталу підприємства або його активів. Таким чином, нематеріальні ресурси підприємства можна розділити на ті, які можуть бути захищені правом власності і бути включеними до активів підприємства, а також на ті, що не можуть бути захищені правом власності і навіть теоретично не можуть бути включеними до активів підприємства. Нематеріальні ресурси підприємства, які можуть бути захищені правом власності називаються нематеріальними активами.

Нематеріальні активи підприємства прийнято поділяти на шість груп. До складу першої групи нематеріальних активів відносять права користування природними ресурсами до яких належать права користування надрами та іншими природними ресурсами, права на геологічну та іншу інформацію про природне середовище. Права користування природними ресурсами надаються органами влади місцевого або всеукраїнського рівня та не можуть передаватись третім особам. До складу другої групи нематеріальних активів належать права користування земельними ділянками та буди-

влями, права на оренду та користування іншими майновими об'єктами. Третя група нематеріальних активів містить права на товарні знаки, фірмові найменування. Під знаками для товарів і послуг маються на увазі товарні знаки або знаки обслуговування. Право на володіння товарними знаками підтверджується свідоцтвом. До прав на фірмове найменування належать права на найменування підприємства. Четверта група нематеріальних активів містить права на винахід і корисну модель, промисловий зразок, комерційні таємниці, ноу-хау; а також право на захист від недобросовісної конкуренції. П'яту групу нематеріальних активів складають права на літературні, художні, музичні твори, програми для комп'ютерів, бази даних та інші об'єкти авторського та суміжного права. До інших нематеріальних активів входять економічні та інші привілеї.

Крім нематеріальних активів в діяльності підприємства використовуються нематеріальні складові, які не можуть бути захищеними правом власності до яких можна віднести нематеріальні ресурси пов'язані з комунікаційними відносинами; пов'язані із людським капіталом; пов'язані із репутацією підприємства.

Спробою об'єднати дві частини нематеріальних ресурсів підприємства є використання з метою характеристики нематеріальностей поняття інтелектуальний капітал. Класик вітчизняної економічної науки О.В. Кендюхов при визначенні сутності інтелектуального капіталу спирається на функціональний підхід, і визначає його як здатні створювати нову вартість інтелектуальні ресурси підприємства, представлені людським і машинним інтелектом, а також інтелектуальними продуктами, виробленими самостійно чи залученими з інших джерел (куплені, орендовані) як засоби створення нової вартості [2, с.37].

Таким чином, інтелектуальний капітал включає в себе всі складові нематеріальних ресурсів підприємства, які не можуть бути захищеними правом власності. А саме, нематеріальні ресурси пов'язані з комунікаційними відносинами, які пов'язані із людським капіталом, а також які пов'язані із репутацією підприємства. Крім цього до інтелектуального капіталу входять «інтелектуальні продукти», які використовуються для створення нової вартості, а саме такі частини нематеріальних активів підприємства, як права на товарні знаки, фірмові найменування; права на винахід і корисну модель, промисловий зразок, комерційні таємниці, ноу-хау; права на літературні, художні, музичні твори, програми для комп'ютерів, бази даних та інші об'єкти авторського та суміжного права.

Можна сказати, що інтелектуальний капітал підприємства включає всю сукупність нематеріальних ресурсів за виключенням тих, що не є результатом інтелектуальної діяльності і не представлені інтелектом або інтелектуальними продуктами. Тобто, інтелектуальний капітал це сукупність нематеріальних ресурсів за виключенням прав користування природними ресурсами, прав на геологічну та іншу інформацію про природне середовище; прав користування земельними ділянками та будівлями, прав на оренду та користування іншими майновими об'єктами; економічних та інших привілеїв підприємства. Всі ці права на користування матеріальними об'єктами хоч і надають можливість отримувати додану вартість, але не є інтелектуальним продуктом.

Література:

- 1.Ефективність відтворення нематеріальних ресурсів підприємства / О. С. Літвінов // Актуальні проблеми економіки. - 2015. - № 6. - С. 39-46. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ape_2015_6_7
- 2.Кендюхов О.В. Ефективне управління інтелектуальним капіталом: Монографія / О.В. Кендюхов // НАН України. Інститут економіки промисловості; ДонУЕП. – Донецьк: ДонУЕП, 2008. – 359 с.

НЕРІВНІСТЬ І СОЦІАЛЬНА БЕЗПЕКА В УКРАЇНІ

Поплавська О.М., к.е.н, доцент

ДВНЗ "Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана"

Світова криза, що розпочалася у 2008 році, до сьогодні має суттєвий вплив на формування соціально-економічної політики більшістю європейських країн, у тому числі України. І, нажаль, найбільш суттєвим викликом для нашої держави став процес поглиблення нерівності. Варто підкреслити, що нерівність - це не диференціація населення за ознакою доходів, а різні можливості що-

до доступу, можливості користування різними соціальними благами в суспільстві (доходи у такому разі лише частково віддзеркалюють стан нерівності населення, хоча, часто можуть бути вирішальними). Також нерівність є визначальним ризиком для системи соціальної безпеки країни, оскільки звужує можливості щодо сталого соціально-економічного розвитку.

Проблеми нерівності досліджували відомі світові соціологи та економісти М.Вебер, Д. Стігліц, українські науковці Л.Льчук, А.Колот, І.Петрова. Питаннями соціальної безпеки опікуються І.Гнибіденко, О.Давидюк, О.Ілляш, О.Новікова, інші. В той же час оцінки нерівності через призму впливу цього явища на соціальну безпеку здебільшого поверхові, потребують удосконалення методологічні підходи щодо аналізу взаємозалежності цих названих категорій.

Таким чином, метою доповіді є аналіз рівнів соціальної безпеки й нерівності та окреслення основних напрямів щодо подолання нерівності, як базового індикатора ризиків соціальної безпеки.

Маємо констатувати, що останні роки характеризуються зниженням показників соціально-економічного розвитку України: реальна заробітна плата протягом 2015 року впала на 20,2%, наявні доходи (у порівнянні III квартал 2015 року до III кварталу 2015 року) скоротилися на 26,6%, наявність зареєстрованих безробітних на 10 вакансій (у порівнянні грудень 2015 року до грудня 2014 року) зросло на 30,3%, сама оплата праці у структурі валового внутрішнього продукту становила у 2014 році 46,3%, порівняно з 48,0% у 2010 році [1]. Усі ці показники свідчать не лише про нерівність населення, але є прямим доказом того, що механізм забезпечення соціальної безпеки в Україні не працює. Підтвердженням цього є авторські розрахунки щодо рівня соціальної безпеки в Україні [2].

Аналізуючи динаміку соціальної безпеки та нерівності, можемо чітко простежити обернену залежність між рівнями нерівності та соціальної безпеки. Так, якщо нерівність зростає, то рівень соціальної безпеки знижується. Наприклад, за результатами вибіркового обстеження, проведеного Державною службою статистики у жовтні 2013 р. про наявність обмежень зазначала переважна більшість домогосподарств. Найбільш поширеними серед населення залишаються обмеження споживчих можливостей у сфері охорони здоров'я, що пов'язані з недостатністю коштів. Кожне п'яте домогосподарство повідомило, що з цієї причини не змогло дозволити собі скористатися необхідними платними послугами лікаря (крім стоматолога) у медичному закладі, зробити аналізи, обстеження, процедури, призначені лікарем, оплатити життєво необхідну хірургічну операцію або лікування в стаціонарі, а також не змогли купити призначені лікарем ліки та медичне приладдя. 6% домогосподарств повідомили, що не мали коштів для отримання членом домогосподарства будь-якої професійної освіти. [3] Тобто нерівність поглиблюється (зростає). Цей же період характеризується низьким рівнем соціальної безпеки населення та самої України, оскільки сумарний ризик становив 77,8% проявлення негативних тенденцій у соціально-трудовій сфері за авторськими розрахунками.

Зламати негативний тренд щодо досліджуваних об'єктів можливо за умови проведення комплексної програми з удосконалення політики забезпечення соціальної безпеки, де першочерговими заходами будуть такі, котрі пов'язані зі зменшенням (в ідеалі ліквідацією) нерівності. До таких заходів слід віднести:

1. Чітке визначення мети, принципів соціальної безпеки, серед яких рівність доступу до медичного забезпечення, освіти, закладів культури та спорту є наріжним каменем (кожен принцип в подальшому розкривається через призму стандартів та гарантій);

2. Формування чіткої та зрозумілої системи стандартів і гарантій щодо гідного життя кожного, права зайнятості й доходів (реалізація названого пункту вимагає введення дворівневої системи соціального розвитку заради соціально-економічного сталого розвитку);

3. Створення інструментарію щодо приведення у дію принципів, стандартів, гарантій шляхом вироблення кодексу соціальної безпеки України та закріплення функцій, прав (відповідальності) щодо реалізації політики у цій сфері на Міністерство соціальної політики;

4. Здійснення постійного моніторингу соціальної безпеки та нерівності в суспільстві та вироблення процедур ухвалення рішень щодо зміни стратегії, напрямів політики у сфері соціальної без-

пеки аби враховувати зміни в Україні та світі, попереджуючи виникнення ризиків, погіршення ситуації, особливо, на ринку праці, в соціально-трудовій сфері, тощо.

Підсумовуючи, хочемо наголосити на тому, що Україна стоїть перед важливим вибором: бути соціально орієнтованою високорозвиненою країною, тобто такою, де уряд і держава для людей, чи постійно "доганяти" інших в різних сферах життя (наука, культура), борючись відверто дивитись в очі виборців, майбутнього покоління й використовувати свій народ лише як ресурс. Тому прийняття стратегії й концепції соціальної безпеки на основі подолання нерівності має стати пріоритетним.

Література:

1. Державна служба статистики "Самооцінка домогосподарствами доступності окремих товарів та послуг" (за матеріалами вибіркового опитування домогосподарств у жовтні 2013 року) <http://www.ukrstat.gov.ua/>
2. Поплавська О.М. Доходи та витрати домогосподарств: маркери соціальної безпеки // Україна: аспекти праці, №4, с.8-18
3. Соціально-економічний розвиток України за 2015. Державний комітет статистики України. Електронний ресурс: <http://www.ukrstat.gov.ua/>

МІЖНАРОДНИЙ ВИМІР ПРОБЛЕМ РОЗВИТКУ ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ АВІАТРАНСПОРТНОЇ ГАЛУЗІ

Шкода Т.Н., к.е.н., доцент

ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана»

Стан людського капіталу авіатранспортної галузі залежить від рішень міжнародної авіаційної влади, які є ключовими елементами інституціональної системи управління людським капіталом на мегарівні. Ключові сфери подальшого розвитку людського капіталу були розглянуті Міжнародною Асоціацією Повітряного Транспорту (IATA) на Глобальному Авіаційному Самміті з Людського капіталу (GANC Summit) 2012 [1]. Залучення персоналу шляхом максимального використання досягнень в технологіях було однією з них.

Міжнародні стандарти авіаційної безпеки прямо пов'язані з розвитком інформаційних технологій та регулюють вплив останніх на розвиток людського капіталу працівників авіатранспортної галузі. Уряди країн та авіатранспортна галузь співпрацюють, щоб вдосконалити безпеку шляхом більшої відповідності стандартам Міжнародної Організації Цивільної Авіації (ICAO), підвищення участі в програмах аудиту, врівноваження людського фактору, підтримки більш значному поширенню інформації про безпеку. Однак згідно результатів Загальної аудиторської програми ICAO з універсальної безпеки (USOAP), близько 41% Стандартів і Рекомендованих практик ICAO (SARPs) не були ефективно впроваджені на глобальній основі [2].

Іншою проблемою розвитку людського капіталу авіатранспортної галузі є втрати пілотів. Її зменшення є важливим елементом не лише в управлінні безпекою, але також в управлінні людським капіталом. IATA та ICAO очолюють процес стандартизації Систем Управління Ризиками від Утоми (FRMS). Він був прийнятий значною кількістю Авіаційних Влад Цивільної Авіації. IATA провела значну кількість регіональних робочих семінарів FMRS, щоб забезпечити впровадження цих необхідних систем безпеки.

Зазначимо, що всі ініціативи IATA та ICAO, згадані вище, спрямовані не лише на безпеку пасажирів, але також на безпеку авіаційного персоналу. Вони є ключовими елементами системи управління глобальним авіаційним людським капіталом.

На сучасному етапі розвитку людського капіталу авіаційного транспорту ICAO відзначає проблему гострого дефіциту людського капіталу авіатранспортної галузі, зумовлений нестачею кваліфікованих професіоналів. На це впливають такі чинники, як: нестача навчальних потужностей, щоб задовольнити наявний попит; навчальна методологія, що не реагує на інноваційний стиль навчання; а також мала обізнаність "наступного покоління" з видами доступних авіаційних професій.

Як свідчать статистичні дані [4], до 2026 року світова цивільна авіація потребуватиме 480000 нових технічних спеціалістів для обслуговування нових літаків і понад 350000 пілотів, щоб літати на них. Ці прогнози потреби авіаційного персоналу показують, що освітні інституції не зможуть забезпечити достатньо робочої сили, щоб забезпечити їх.

Ще одним проблемним питанням розвитку людського капіталу авіатранспортної галузі є вихід на пенсію авіаційних професіоналів-ветеранів, яке спричинить зростання попиту на робочу силу. Частково цю проблему зможуть вирішити шляхом капіталізації людського капіталу авіаційних професіоналів-ветеранів шляхом їх залучення до навчання молодого покоління за програмою Next Generation Aviation Professionals (NGAP).

Своєю чергою, IATA намагається вирішити проблему нестачі кваліфікованих професіоналів та збереження задіяних талановитих носіїв людського капіталу шляхом допомоги авіаційному бізнесу і навчання працівників у IATA Training and Development Institute (ITDI). The ITDI пропонує понад 40 нових програм, щоб задовольнити найновіші вимоги управління ризиком від втоми пілотів, ввічливої поведінки з неслухняними пасажирами тощо. За допомогою програми The IATA Professional Designation program на сьогодні вдалося акредитувати близько 400 менеджерів авіакомпаній, професіоналів з вантажних перевезень, та туристичних агентів [3].

Підсумовуючи зазначимо, що авіатранспортна галузь значно залежить від дотримання стандартів безпеки та здійснення ефективних операцій, що забезпечуються висококваліфікованими працівниками. Відтак, співпраця провідних міжнародних авіаційних організацій IATA та ICAO у сфері розвитку людського капіталу авіатранспортної галузі спрямована на встановлення відпорних стандартів навчання та розвитку компетенцій для неакредитованих професіоналів, а також на підвищення професійного рівня оволодіння сучасними технологіями працюючих фахівців, що значною мірою пов'язане з потребою відповідати міжнародним стандартам авіаційної безпеки.

Література:

1. Global Aviation Human Capital Summit 2012. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.iata.org/events/Pages/global-hc-summit.aspx> (Дата звернення: 17.12.2012)
2. IATA Annual Review 2012. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.iata.org/about/Documents/annual-review-2012.pdf> (Дата звернення: 24.07.2013)
3. IATA Annual Review 2015. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://www.iata.org/about/Documents/iata-annual-review-2015.pdf> (Дата звернення: 12.03.2016)
4. ICAO Model Council WP Malaysia. Model Session 2014. [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.icao.int/about-icao/70th-anniversary/Documents/ICAO-Model-Council_WP_Malaysia.pdf (Дата звернення: 12.03.2016)

6. ІНФОРМАЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ МІЖНАРОДНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

ВЗАЄМОДІЯ МІЖ ОРГАНАМИ ПУБЛІЧНОГО УПРАВЛІННЯ ТА ЗАСОБАМИ МАСОВОЇ КОМУНІКАЦІЇ У СВІТОВІЙ ПРАКТИЦІ

Пахнін М.Л., аспірант

Харківський регіональний інститут державного управління

Національної академії державного управління при Президентові України

Однією з основних складових демократизації системи публічного управління є забезпечення відкритості та прозорості інститутів влади, створення умов для вільного доступу громадян до суспільно значущої інформації, що гарантує ефективність державного управління, вільний розвиток суспільства, становлення відповідального, патріотичного та активного громадянина. В розвинених країнах засоби масової комунікації є одним з головних посередників у процесі обговорення важливих державних рішень. Від висвітлення в ЗМІ діяльності державно-публічних інституцій залежить рівень довіри до них з боку суспільства. Україна, що намагається впровадити європейські стандарти демократичного врядування, взяла на себе зобов'язання забезпечити безперешкодний доступ громадян до інформації та дотримання принципу свободи слова.

Форми взаємодії органів публічної влади й засобів масової комунікації повинні будуватися, враховуючи зарубіжний досвід. Закордонні країни дуже довго йшли до моделі незалежності й співробітництва. У розвинутих країнах існує чітке відділення засобів масової комунікації від органів публічного управління, не допускається підпорядкування засобів масової інформації державі, крім державних засобів масової інформації. Найбільш характерним прикладом конфліктної моделі є приклади Іспанії, Португалії, Греції в період їхнього переходу від диктатури до режиму демократії.

Сьогодні існує такий розповсюджений спосіб підзвітності в засобах масової інформації, – як інститут «омбудсменів», що виник у Швеції. Омбудсмен є уповноваженим з прав людини, функціями якого є нагляд за точністю й невинністю дотримання прав людини, у тому числі й прав користування інформацією. Крім цього до обов'язку цієї посадової особи входить і роз'яснення громадськості особливостей інформаційної справи, також повідомлення точок зору читачів до керівництва. Можливо така діяльність була б більш ефективною, якщо б омбудсмени не були приватними особами, а представляли владні структури. У цих посадових осіб було б більше повноважень при виконанні своїх посадових обов'язків. Фактично вони б виконували роль посередників між урядом і засобами масової інформації, як прес-секретарі. З іншого боку, було б зневільоване їх незалежне положення від впливу владних структур [2].

Отже, засоби масової комунікації та органи публічного управління деякою мірою залежать один від одного: журналісти мають потребу в органах влади як у джерелі інформації, а владним структурам необхідні журналісти для повідомлення громадськості своїх намірів і рішень.

Органи публічного управління та засоби масової комунікації прагнуть до налагодження та встановлення діалогу. Це підтверджується тим, що в органах влади, у різних відомствах існують відділи або керування по зв'язках із громадськістю (прес-служби), що функціонують на підставі Закону України "Про інформацію"[3], та Закону України «Про порядок висвітлення діяльності органів державної влади та органів місцевого самоврядування в Україні засобами масової інформації» [4]. Ці підрозділи покликані налагодити діалог даної владної структури із засобами масової інформації, через подання відомостей про діяльність державних органів та їх посадових осіб, "за запитом редакцій, а також шляхом проведення прес-конференцій, посилення довідкових матеріалів та інших формах".

Проте, у демократичній державі засоби масової комунікації зосереджені на вираженні не тільки інтересів органів публічного управління, а і волі народу, громадянського суспільства. Сьогодні спостерігається фінансова залежність засобів масової інформації від засновників і капіталу.

Основна маса засобів масової інформації видає ту інформацію, що погоджується з державними органами або із засновниками.

Для забезпечення єдності, взаємодії і взаємовпливу економічної і політичної влади, економічного та політичного управління державою і суспільством об'єктивно висувається в число пріоритетних засобів інформаційний менеджмент, інформаційно-політичне управління медійним ринком [1]. Інформаційна політика стає в один ряд з владою політичною і економічною. В умовах побудови інформаційного суспільства це закономірний процес. Залежність системи мас-медіа від політичного режиму є одна із сторін об'єктивної їх зв'язку. Але рух влади та ЗМІ має бути зустрічним.

Варто зазначити, що ефективність взаємодії органів публічної влади та ЗМК залежить від послідовності та стабільності заходів і методів їх співпраці, що є головним за наявності концептуальних підходів до інформаційної та комунікаційної політики держави. Україна ще не вичерпала всі підходи, засоби і можливості щодо удосконалення взаємодії органів публічного управління і ЗМК, але узагальнюючи наукове дослідження питань такої взаємодії, варто зробити висновок, що напрацьований досвід такої взаємодії зарубіжних країн, становить неабиякий інтерес для України і потребує подальших досліджень.

Література:

1. Годін, В.В. Управління інформаційними ресурсами/В.В. Годін, І.К. Корнєєв. - М.: В«Инфра-МВ», 2008. - 355с.
2. Пугачев В.П., Соловьев А.И. Введение в политологию. – М.: Юрист, 1995. - 352 с.
3. Закон України "Про інформацію" [Електронний ресурс]: – Режим доступу: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/2657-12>
4. Закон України «Про порядок висвітлення діяльності органів державної влади та органів місцевого самоврядування в Україні засобами масової інформації» [Електронний ресурс]: – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/539/97-%D0%B2%D1%80/print1217856518710949>

ТЕОРІЯ ТА ПРАКТИКА МЕНЕДЖМЕНТУ ТРАНСАКЦІЙНИХ ВИТРАТ У МІЖНАРОДНІЙ ЕКОНОМІЧНІЙ ДІЯЛЬНОСТІ

Михайлова Л.І., д.е.н, професор

Сумський національний аграрний університет

В сучасних умовах господарювання – формування інформаційної економіки - великий вплив на ефективність діяльності організацій чинять витрати, пов'язані з пошуком інформації про стан параметрів ринку та їхню динаміку, отриманням інформації про потенційних ділових партнерів; витрати на проведення переговорів і укладання угод, захист від опортуністичної поведінки з боку контрагентів та контроль за виконанням умов контрактів, тобто, трансакційні витрати підприємства. Посилення уваги до трансакційних витрат зумовлюється також тим, що на підприємствах спостерігається постійне зростання їх величини, а управління трансакційними витратами підприємства меншою мірою піддається вимірюванню і формалізації, ніж витрати виробництва. Не поглиблюючись у дослідження безпосередньо поняття сутності трансакційних витрат, ми схилиємося до розуміння трансакційних витрат як таких, що пов'язані з обміном і захистом прав власності [1]. Таке трактування створює передумови для пояснення процесу утворення суб'єктів господарювання і вивчення їх взаємодії між собою, а також розуміння відносин, що відбуваються усередині фірм. У найбільш загальному вигляді трансакційні витрати — це вартість ресурсів, що супроводжують здійснення тієї чи іншої операції, та робить їх складним об'єктом для дослідження. Саме тому при дослідженні проблеми менеджменту трансакційних витрат необхідно застосовувати комплексний підхід та системний метод.

Вивчення теорії та практики менеджменту міжнародної економічної діяльності показує, що трансакційні витрати мають місце при здійсненні всіх операцій у зовнішній торгівлі. Тому для проведення емпіричних досліджень менеджменту трансакційних витрат у зовнішньоекономічній діяльності ми обрали ті підприємства, що характеризуються значними обсягами експортно-імпортних

операцій, наступальними стратегіями розвитку ЗЕД, високим рівнем конкурентоспроможності продукції на закордонних ринках та усталеними структурами управління зовнішньоекономічної діяльності. До таких підприємств в Сумській області ми віднесли ПАТ «СМНВО ім. Фрунзе» та АТ «Технологія», оскільки вони є одними із провідних підприємств у своїх галузях: на експорт вони відправляють близько 80 відсотків виробленої продукції, а трансакційні витрати супроводжують кожну операцію.

Дослідженнями встановлено, що відмінності досліджуваних підприємств (за масштабами виробництва, кількістю трудових ресурсів та номенклатурою продукції), практично не впливають на розмір чи різновид трансакційних витрат: однакові або дуже схожі види трансакційних витрат формуються у процесі здійснення ЗЕД на обох підприємствах. Для дослідження проблеми управління трансакційними витратами в організаціях та отримання інформації щодо їх рівня, нами було проведено соціологічне дослідження. Експертами в опитуванні виступили два менеджери відділів, що координують міжнародну співпрацю. Анкета містила три блоки питань: теоретичний; загальна характеристика підприємства; характеристика трансакційних витрат. Зазначимо, що в процесі заповнення теоретичної частини анкети у менеджерів виникали певні труднощі, хоча кожен з них продемонстрував досить високий рівень обізнаності та розуміння тих питань, знання про які отримані ними уже додатково після отримання освіти з використанням власної логіки. Відповіді на другий блок питань містили інформацію стосовно діяльності підприємств, які співпрацюють з багатьма країнами світу і підтримують з ними тривалий багаторічний зв'язок; є рентабельними і ведуть достатньо успішну діяльність.

Хочемо зазначити, що найбільшу важливість для нас представляв третій блок питань, який і мав на меті скласти загальну картину про стан менеджменту трансакційних витрат в ЗЕД. Дослідження показало, що на обох підприємствах існують такі види витрат: на збір та обробку інформації, на проведення переговорів, витрати контролю, юридичного захисту виконання контракту та інші. Звісно, деякі з цих витрат виникають та сплачуються непомітно, тобто, як постійні і необхідні витрати. А ось витрати, що виникають через невідповідальність партнерів або через непередбачувані обставини, важко назвати непомітними, хоча вони трапляються на будь-якому підприємстві.

Опрацювання анкет показало, що в досліджуваних підприємствах частка трансакційних витрат становить два-три відсотки загальної вартості трансакції. Така частка трансакційних витрат видається незначною, якщо враховувати обсяги виробництва та продажів обох підприємств, втім і її менеджери намагаються зменшити, хоча і стверджують, що трансакційні витрати є обов'язковими для будь-якого підприємства. Експерти погоджуються з тим, що на таких великих і успішних підприємствах мав би бути відділ, чи хоча б фахівець з управління трансакційними витратами.

Дослідження переконливо доводить необхідність формування цілої низки заходів з метою зниження рівня трансакційних витрат при здійсненні зовнішньоекономічних операцій, що є важливою складовою формування ефективної системи менеджменту організацій в інституційній економіці [2].

Література:

1. Ткач А.А. Інституціональна економіка. Нова інституціональна економічна теорія. /А.А.Ткач/ Навчальний посібник. – К.: Центр учбової літератури, 2007. – 304 с.
2. Михайлова Л.І. Менеджмент трансакційних витрат у зовнішньоекономічній діяльності / Л.І.Михайлова // Проблемы развития внешнеэкономических связей и привлечения иностранных инвестиций: региональный аспект: сб. науч.тр. - Донецк: ДонНУ, 2012. – Т.2. – 392 с. С.251-255.

НАУКОВЕ ВИДАННЯ

Сучасні тенденції розвитку світової економіки

Збірник матеріалів VIII Міжнародної науково-практичної конференції
20 травня 2016 р.

Відповідальний за випуск

Горовий Д.А.

В авторській редакції

Підп. до друку 29.04. 2016
Гарнітура Times New Roman
Ум. - друк. арк. 5,5
Зам. №

Формат 60 x 90 1/8
Віддруковано на ризографі.
Обл. - вид. арк. 5,0
Тираж 200 прим.

Папір офсетний.
Ціна договірна

Віддруковано ФОП Крамаренко Ю.М.
Свідоцтво про держреєстрацію АБ №815827
Від 22.03.2013 р.
