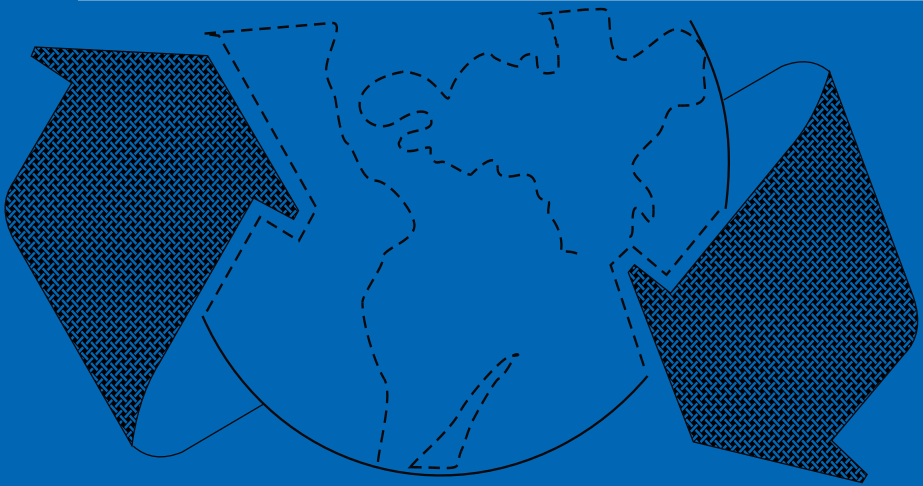




ДНІПРОПЕТРОВСЬКИЙ УНІВЕРСИТЕТ
імені АЛЬФРЕДА НОБЕЛЯ

ЄВРОІНТЕГРАЦІЙНИЙ ВИБІР УКРАЇНИ ТА ПРОБЛЕМИ МАКРОЕКОНОМІКИ

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



25 березня 2015 р.



ДНІПРОПЕТРОВСЬКИЙ УНІВЕРСИТЕТ
імені АЛЬФРЕДА НОБЕЛЯ

КАФЕДРА МІЖНАРОДНОЇ ЕКОНОМІКИ ТА ЕКОНОМІЧНОЇ ТЕОРІЇ

ЄВРОІНТЕГРАЦІЙНИЙ ВИБІР УКРАЇНИ ТА ПРОБЛЕМИ МАКРОЕКОНОМІКИ

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

Тези доповідей

25 березня 2015 р.

Дніпропетровськ
2015

Організаційний комітет:

А.О. Задоя, доктор економічних наук, професор – голова оргкомітету;
С.В. Кузьмінов, доктор економічних наук, професор;
Г.Я. Глуха, кандидат економічних наук, доцент;
Ю.Ю. Хватов, кандидат економічних наук, доцент;
Є.В. Намлієв, кандидат економічних наук, доцент;
А.С. Намдіч, кандидат економічних наук, доцент;
С.П. Кожушко, доктор педагогічних наук, доцент;
Г.І. М'ясоїд, кандидат педагогічних наук, доцент;
К.О. Воробйова, кандидат економічних наук, викладач;
Е.М. Лимонова, старший викладач;
Л.П. Кухтій, старший викладач;
С.І. Мединська, старший викладач,
Д.О. Брага, викладач.

Є 24 Євроінтеграційний вибір України та проблеми макроеконо-
міки: XVIII Міжнародна науково-практична конференція моло-
дих вчених і студентів: тези доповідей, Дніпропетровськ, 25 бе-
резня 2015 р. – Дніпропетровськ: Університет Альфреда Нобеля,
2015. – 100 с.

ISBN 978-966-434-339-5

Збірник містить тези доповідей учасників XVIII Міжнародної науково-практичної конференції молодих вчених і студентів «Євроінтеграційний вибір України та проблеми макроекономіки». Молоді науковці з України, Азербайджану, Грузії, Великої Британії, Польщі, Росії та інших країн наводять свої оцінки сучасного процесу глобалізації та перспектив світових інтеграційних тенденцій. Досліджуються макроекономічні суперечності та шляхи їх вирішення у різних країнах.

УДК 339.92

Відповідальний за випуск: А.О. Задоя, доктор економічних наук, професор,
завідувач кафедри міжнародної економіки та економічної теорії.

ЗМІСТ

<i>Abdulnazeem T.K.</i> The role of anti-dumping regulation in world trade	5
<i>Агаметова С.</i> Основные направления глобализационных концепций	6
<i>Adesokan M.</i> Development and support of the international marketing plan.....	8
<i>Azrilian A.</i> Problems of labour-market forming in Ukraine	9
<i>Архіпова К.</i> Управління якістю продукції в системі підвищення конкурентоспроможності міжнародної компанії.....	11
<i>Бабенко В.</i> Економічний потенціал як основа розвитку економіки України.....	13
<i>Барамідзе А., Ніколаєв Т., Мотурнак Є.</i> Стратегія міжнародного маркетингу для українських компаній.....	14
<i>Вілюк Н.</i> IMF: a saint or a sinner?	16
<i>Білоцерківець В., Завгородня О.</i> Підойми сучасного економічного поступу в європейських країнах: цивілізаційний контекст	18
<i>Блищук В.</i> Проблеми інтеграції України до міжнародного ринку медичних послуг	20
<i>Бодня А.</i> Проблемы конкурентоспособности ТНК в Украине	22
<i>Vorobiova K.</i> The interrelation between macroeconomic currency risks and main factors of exchange rate establishing in Ukraine	24
<i>Гавриш М.</i> Падение курса национальной валюты в условиях экономической и политической нестабильности в Украине	25
<i>Гонтарь К.</i> История Нобелевской премии и её настоящее.....	26
<i>Гречко М.</i> К вопросу о генезисе категории «интеллектуальный капитал» в контексте постиндустриальных преобразований	27
<i>Гривко Т.</i> Плюсы и минусы евроинтеграционного развития	29
<i>Gulina O., Roienko L.</i> The place of Ukraine in the process of globalization.....	31
<i>Демченко К.</i> Переваги та недоліки акредитива як форми міжнародних розрахунків.....	33
<i>Yermakova D.</i> Forms of international economic cooperation and main trends of their development.....	35
<i>Iegorova A.</i> Japan as a market to invest.....	37
<i>Zaporozhets A.</i> Why is Ukraine's economy in such a mess?	38
<i>Золотов Т., Ніколаєв Т., Мотурнак Є.</i> Стан та перспективи кредитування в Україні.....	40
<i>Kosyach T.</i> Problems of an integration of Ukraine in the world community.....	41
<i>Коваль А.</i> Элементы кадрового менеджмента.....	43
<i>Коротя Д.</i> Использование достижений нобелевских лауреатов в современных условиях хозяйствования.....	45
<i>Kutafin A.</i> Government pension fund of Norway	46
<i>Kuschenko Y., Roienko L.</i> The problems of integration of Ukraine into the world community	48
<i>Кухтій Л.</i> Основні макроекономічні фактори впливу на динаміку заощаджень населення України в кризовій період.....	50

<i>Лимонова Е.</i> Особливості основних історичних етапів злиття і поглинання.....	52
<i>Magdich A.</i> Possibilities for development of cooperation between Visegrad countries and Ukraine.....	54
<i>Макарова Н., Чистяков В.</i> Якість вищої освіти в Україні.....	57
<i>Марусик Ю.</i> Еволюція державної інтеграційної політики в умовах глобалізації.....	59
<i>Масхарашивили Э.</i> Государственное регулирование экологических проблем, связанных с деятельностью ТНК.....	62
<i>Морозов Р., Снегірьов В.</i> Глобалізація сучасного світу та проблеми в аграрній сфері.....	64
<i>Мотречко В.</i> Стратегічне планування – першочергова дія в стратегічному управлінні.....	66
<i>Нестерова Е.</i> Статистика как основа расчета национального богатства.....	67
<i>Ogar K.</i> Unemployment in Ukraine: causes and forecasts.....	69
<i>Ogundipe V.G.</i> Quality management as a means of improving productivity in an international company.....	70
<i>Остапюк В., Николаев Т., Мотурнак С.</i> Перспективи української металургійної промисловості на міжнародному ринку.....	73
<i>Ostrowska O., Roienko L.</i> Current global issues and their solutions.....	75
<i>Руденко А.</i> Совершенствование организации труда менеджера.....	76
<i>Сокурченко П.</i> Використання мережевих методів для оцінки міжнародної конкурентоспроможності.....	78
<i>Solovey N.</i> Globalisation in world history.....	80
<i>Соломенко А.</i> Менеджмент знань як пріоритет розвитку управління.....	82
<i>Taroyan M.</i> Importance of trade openness.....	82
<i>Ткаченко Ю., Николаев Т., Мотурнак С.</i> Ринок трудових ресурсів в ІТ-галузі України: аналіз та перспективи.....	84
<i>Фойнич Е., Николаев Т., Мотурнак С.</i> Дослідження проблем децентралізації бюджетної системи України.....	86
<i>Хватов Ю.</i> Сравнительный анализ рейтингов конкурентоспособности глобальных городов.....	88
<i>Чернухина В.</i> Состояние инвестирования в недвижимость в Украине.....	89
<i>Shaida A., Roienko L.</i> The effect of foreign economic activity on internal macroeconomic proportions.....	91
<i>Shmidt I.</i> Fresh water problem as structural factor of economy.....	92
<i>Sydorenko T., Roienko L.</i> General description of forms of international economic cooperation and development.....	94
<i>Shteingauer D.</i> Formation and development of the Ukrainian-Polish intergovernmental partnership.....	96
<i>Shteingauer D.</i> Ukraine's European integration and the benefits of cooperation development.....	98

THE ROLE OF ANTI-DUMPING REGULATION IN WORLD TRADE

Dumping is, in general, a situation of international price discrimination, where the price of a product when sold in the importing country is less than the price of that product in the market of the exporting country. Thus, in the simplest of cases, one identifies dumping simply by comparing prices in two markets. However, the situation is rarely, if ever, that simple, and in most cases it is necessary to undertake a series of complex analytical steps in order to determine the appropriate price in the market of the exporting country (known as the “normal value”) and the appropriate price in the market of the importing country (known as the “export price”) so as to be able to undertake an appropriate comparison.

Anti-dumping actions.

If a company exports a product at a price lower than the price it normally charges on its own home market, it is said to be “dumping” the product. Is this unfair competition? Opinions differ, but many governments take action against dumping in order to defend their domestic industries. The WTO agreement does not pass judgement. Its focus is on how governments can or cannot react to dumping – it disciplines anti-dumping actions, and it is often called the “Anti-Dumping Agreement”. (This focus only on the reaction to dumping contrasts with the approach of the Subsidies and Countervailing Measures Agreement).

The legal definitions are more precise, but broadly speaking the WTO agreement allows governments to act against dumping where there is genuine (“material”) injury to the competing domestic industry. In order to do that the government has to be able to show that dumping is taking place, calculate the extent of dumping (how much lower the export price is compared to the exporter’s home market price), and show that the dumping is causing injury or threatening to do so.

GATT (Article 6) allows countries to take action against dumping. The Anti-Dumping Agreement clarifies and expands Article 6, and the two operate together. They allow countries to act in a way that would normally break the GATT principles of binding a tariff and not discriminating between trading partners – typically anti-dumping action means charging extra import duty on the particular product from the particular exporting country in order to bring its price closer to the “normal value” or to remove the injury to domestic industry in the importing country.

There are many different ways of calculating whether a particular product is being dumped heavily or only lightly. The agreement narrows down the range of possible options. It provides three methods to calculate a product’s “normal value”.

The main one is based on the price in the exporter’s domestic market. When this cannot be used, two alternatives are available – the price charged by the exporter in another country, or a calculation based on the combination of the exporter’s production costs, other expenses and normal profit margins. And the

agreement also specifies how a fair comparison can be made between the export price and what would be a normal price.

Detailed procedures are set out on how anti-dumping cases are to be initiated, how the investigations are to be conducted, and the conditions for ensuring that all interested parties are given an opportunity to present evidence. Anti-dumping measures must expire five years after the date of imposition, unless an investigation shows that ending the measure would lead to injury.

Anti-dumping investigations are to end immediately in cases where the authorities determine that the margin of dumping is insignificantly small (defined as less than 2% of the export price of the product). Other conditions are also set. For example, the investigations also have to end if the volume of dumped imports is negligible (i.e. if the volume from one country is less than 3% of total imports of that product – although investigations can proceed if several countries, each supplying less than 3% of the imports, together account for 7% or more of total imports).

The agreement says member countries must inform the Committee on Anti-Dumping Practices about all preliminary and final anti-dumping actions, promptly and in detail. They must also report on all investigations twice a year. When differences arise, members are encouraged to consult each other. They can also use the WTO's dispute settlement procedure.

However, calculating the extent of dumping on a product is not enough. Anti-dumping measures can only be applied if the act of dumping is hurting the industry in the importing country. Therefore, a detailed investigation must first be conducted according to specified rules. The investigation must evaluate all relevant economic factors that have a bearing on the state of the industry in question; if it is revealed that dumping is taking place and hurting domestic industry, the exporting company can raise its price to an agreed level in order to avoid anti-dumping import duties.

Scientific supervisor: A. Magdich, PhD in Economics.

С. Агаметова
*Азербайджанский институт учителей,
Азербайджанская Республика*

ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ГЛОБАЛИЗАЦИОННЫХ КОНЦЕПЦИЙ

В начале XXI в. началась интенсивная производственная и инвестиционная глобализация, сопровождающаяся объединением отдельных экономических субъектов в единое целое. Отмена ограничений и размытие границ, уменьшение временного фактора – все это следствия интернационализации национальных экономик. Большинство существующих на сегодняшний день определений сводит глобализации в процесс географического, т.е. пространственного расширения хозяйственных взаимодействий и увеличению степени взаимосвязанности и взаимозависимо-

сти между людьми, группами и институтами, базирующихся в различных странах мира. Анализ глобализации с точки зрения причин и следствий позволил выделить 3 основных направления концептуализации глобализации: гиперглобализм, скептицизм и трансформизм.

С точки зрения гиперглобалистов (К. Омае, Дж. Най, Р. Кеохане, Т. Фридман, С. Стрэйндж, М. Дойл), национальное государство как форма организации социально-экономической и политической жизни постепенно исчезает, уступая место глобальному рынку. В эпоху «глобальной цивилизации», «глобального общества» национальные государства осуществляют функцию простого передаточного механизма в организации трансграничных перемещений товаров и факторов производства. Формированию единой глобальной цивилизации способствует глобальное распространение ценностей и институтов либеральной демократии. Как утверждают гиперглобалисты, «денационализация» мировой экономики происходит с помощью становления и развития транснациональных производственных, торговых и финансовых сетей.

Сам процесс глобализации, по мнению представителей первой группы, следует поощрять, устраняя любые сдерживающие факторы. Традиционные национальные государства с чрезмерным регулированием и неравномерность регионального развития является одним из существенных препятствий на пути глобализации. В связи с этим ученые выступают за отмену института национального государства и создание более однородных в своем развитии региональных государств.

В отличие от гиперглобалистов, скептики (П. Хирст, Г. Томпсон, Уоллерстайн, Л. Вайс) утверждают, что глобализация – не более, чем миф. Глобализация, по их мнению, является ничем иным, как продвинутой формой интернационализации. Опираясь на результаты различного рода качественных и количественных исследований международных перемещений рабочей силы, капитала и товаров в XIX в., скептики приходят к выводу, что современный уровень глобализации мировой экономики не является беспрецедентным в истории. Более того, современная ситуация не просто не представляет собой глубокую интеграцию экономики, а является ярко выраженной регионализацией. Существующие на сегодняшний день политико-экономические и культурные блоки достаточно четко разграничены, географически локализованы и характеризуются нарастающим состоянием конфликтности между ними, в связи с чем, говорить об усилении тенденции глобализации нет вообще никаких оснований. Необходимо отметить, что скептики признают наличие феномена глобализации, но лишь как проявления растущей взаимозависимости национальных экономик.

Трансформисты (Р. Робертсон, Г. Тербон) не придерживаются какой-то единой концепции развития глобализационных процессов, которые неизбежно привели к возникновению глобальной цивилизации или формированию единого глобального рынка. Они рассматривают глобализацию как противоречивый и неоднозначный долгосрочный процесс, на развитие которого влияет группа противоречивых факторов. Многие из трансформистов констатируют беспрецедентный характер глобальных

потоков товаров, капитала, рабочей силы, туристов, информации и рассматривают современный мир как глобальную систему. При этом, в отличие от сторонников гиперглобализма, трансформисты не рассматривают эту глобальную систему как единый глобальный рынок, указывая на существование различного рода границ и препятствий внутри. Традиционные противоречия между Севером и Югом, Западом и Востоком, центром и периферией носят уже не географический и даже не геополитической, а социальный характер.

Научный руководитель: Я.М. Бабаев, доктор философии, доцент.

M. Adesokan
University of Wales, UK

DEVELOPMENT AND SUPPORT OF THE INTERNATIONAL MARKETING PLAN

International marketing is the use of marketing principles in more than one country, by companies overseas or across national borders. According to the American Marketing Association (AMA) international marketing is the multinational process of planning and executing the conception, pricing, promotion and distribution of ideas, goods, and services to create exchanges that satisfy individual and organizational objectives.

International marketing plan is a document that defines and details the information about where you want to go with the company from an international point of view and how you will go about doing it. It is therefore a guide for the internationalization process that is modified to the target market and will establish the various steps that have to be developed. Creating an effective international marketing plan requires details about each country in which your company wants to sell products or services.

The International marketing planning process involves four stages namely:

- preliminary analysis and screening;
- developing the marketing plan;
- adapting the marketing mix to target markets;
- implementation and control.

Usefulness of an international marketing plan:

Feasibility Analysis: it analyses all variables that might affect your strategy and provides necessary information on various markets. It analyses the feasibility of your project in terms of financial budget.

Process Guide: it helps to organize the process, objectives and goals by evaluating results and correcting any possible deviations.

The advantages of international marketing plan are as follows:

- it helps to create focus and a clear vision for your organization;
- it helps in assessing and prioritizing marketing management;

- it helps to set marketing objectives and strategies;
- it helps organization to address and identify potential problems;
- it allocates scarce resources more effectively
- it identifies the needs and wants of consumers and also helps in the improvement of sales and increases profit margins.

The disadvantages of international marketing plan are as follows:

- it is time consuming;
- the constant change in the market makes assumption difficult;
- the plan can be ignored as circumstances take over;
- lack of adequate information which affect marketing decisions and financial projection.

In conclusion, international marketing plan is very important to the success of any organization in the international market because it helps to identify the company's goals, set marketing strategies, use and analyze the entry mode in the international market.

Scientific supervision: A. Magdich, PhD in Economics.

A. Azrilian
University of Wales, UK

PROBLEMS OF LABOUR-MARKET FORMING IN UKRAINE

One of the most acute social-economic problems under conditions of market transformation in Ukraine is the formation of the national labour market. The transition from a centrally planned economy to a market-based one is accompanied by increasing unemployment rate, increasing involuntary part-time employment and development of illegal employment and labour migration.

The problem of unemployment at the present stage of market transformation is of primary importance. The macroeconomic situation in the country had a negative impact on the labour market situation and resulted in the massive job losses and increase in labour market fluidity. Growing tensions in the sphere of employment have tendency to further aggravation and call for immediate measures to be taken to employ as many people as possible.

The achievement of a socially acceptable level of income earned in the process of labour activity, mainly wages, its structure and differentiation remain the key problem. The low level of labour income and unjustified differentiation inevitably has a negative impact on job motivation. This in turn causes low labour activity, insufficient use of labour potential, reduction of the role of labor and its full or partial exemption from basic life values.

Unemployment occurs when people are without work and are actively seeking employment. In an economy, the labor force is the actual number of people available for work. Economists use the labor force participation rate to determine the unemployment rate. Unemployment can be broken down into three types of unemployment:

– cyclical unemployment occurs when there is not enough aggregate demand in the economy to provide jobs for everyone who wants to work;

– structural unemployment occurs when the labor market is unable to provide jobs for everyone who wants to work. There is a mismatch between the skills of the unemployed workers and the skills necessary for the jobs available;

– frictional unemployment: the time period between jobs when a worker is looking for a job or transitioning from one job to another.

There are the huge opportunities to increase the level of employment in Ukraine, for example, it can be the development of private entrepreneurship, small businesses, services, farming or the whole of market infrastructure.

The general level of unemployment in Ukraine corresponds to the parameters in such countries as Spain, Italy and France. However, a specific manifestation of unemployment in Ukraine is a big share of people involuntarily working part-time, for a long time are on unpaid leave or have not been paid for several months.

The total number of those unemployed was 402,700 at the end of 2014. The number of unemployed people receiving social benefits was 307,900, while the average unemployment benefit payment was UAH 1,199.

At the same time, according to the methodology of the International Labor Organization (ILO), during the first half of 2014 year the unemployment rate in the country was 9% of the total economically active population of working age. For the first six month of 2013, the average figure was 8.1% (fig. 1).

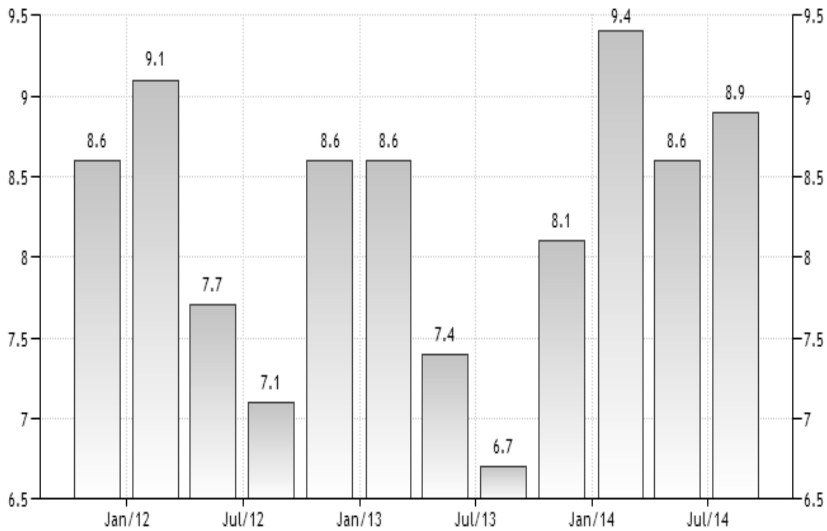


Fig. 1. Unemployment rate in Ukraine, January 2012-July 2014

The peculiarity of the development of the labour market in modern conditions is contradictory interaction of processes of its regulation and deregulation. The subjects of regulation are trade unions, business associations, and the state. The effective labour market regulation suggests quick study and analysis of labour demand and supply of jobs by employers, as well as the orientation of the worker by choice of employment and place of work. An important tool here is the collective tariff agreement that specifies the wages, working hours, vacations, hiring and firing procedures, compensation risk, social benefits, etc.

Having in background the general economic downturn, the rapid decline of living standards in the country, and high inflation rates, purchasing power of the population is reduced which consequently leads to the reduction of demand for certain goods. In times of economic crisis, manufacturers are forced to resort to downsizing to reduce costs, thus contributing to the growth of cyclical unemployment.

The foregoing conclusively demonstrates that the problem of unemployment is a key issue in a market economy, and without solving it, it is impossible to establish effective performance of the economy. Now the problem of unemployment is particularly acute in Ukraine, and unfortunately it is not surprising, since the state of the economy of Ukraine is now depressing. The huge economic downturn could not fail to affect the labour market.

Scientific supervision: A. Magdich, PhD in Economics.

Language consultancy: G. Miasoid, PhD in Pedagogy.

К. Архіпова

Дніпропетровський університет імені Альфреда Нобеля

УПРАВЛІННЯ ЯКІСТЮ ПРОДУКЦІЇ В СИСТЕМІ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ МІЖНАРОДНОЇ КОМПАНІЇ

Одним з найважливіших чинників зростання ефективності виробництва є поліпшення якості продукції або наданої послуги. Підвищення якості продукції, що випускається, розцінюється як вирішальна умова конкурентоспроможності підприємства на внутрішньому і зовнішньому ринках. Конкурентоспроможність продукції багато в чому визначає престиж країни і є вирішальним фактором збільшення її національного багатства. Проблема української продукції полягає у її недостатній якості, а тому й неконкурентоспроможності порівняно з європейськими товарами. Метою цієї роботи є розробка рекомендацій щодо управління якістю продукції на виробничому підприємстві.

Якість продукції належить до найважливіших критеріїв функціонування підприємства в умовах відносно насиченого ринку і переважаючої нецінової конкуренції. Підвищення технічного рівня і якості продукції визначає темпи науково-технічного прогресу і зростання ефективності

виробництва в цілому, робить істотний вплив на інтенсифікацію економіки, конкурентоспроможність вітчизняних товарів та сприяють покращанню життєвого рівня населення країни. Продукція, що випускається в даний час у промислово розвинених країнах, має відповідати вимогам НТП, і це є найбільш характерною рисою роботи підприємств. В умовах переважаючої нецінової конкуренції та насиченого ринку саме висока якість продукції служить головним фактором успіху. Якість продукції підприємства можна віднести до найважливіших критеріїв діяльності будь-якого підприємства. Саме підвищення якості продукції визначає ступінь виживаності фірми в умовах ринку, темпи науково-технічного прогресу, зростання ефективності виробництва, економію всіх видів ресурсів, що використовуються на підприємстві.

Забезпечення якості продукції потребує комплексного підходу та аналізу усіх впливових факторів через систему управління якістю. Так, згідно з висновками відомого американського спеціаліста Едварда Демінга 85% вирішення проблеми залежить саме від системи управління якістю товарів та послуг, а не від суб'єктивного погляду людей. Він розглядав якість як економічну категорію, котра відповідає рівню виготовленої продукції та наданих послуг. Демінг також пропонував ввести нові методи щодо покращання якості продукції та послуг.

Система якості продукції є гнучкою, має швидку реакцію на зміну попиту споживачів і моду на товар. Необхідно врахувати “технологію” споживачів, які купують “очима”, тому виробник повинен звернути увагу на естетичні фактори якості (упаковка, колір, дизайн).

Управління якістю продукції передбачає дії, які мають місце при створенні і експлуатації чи споживанні продукції з метою встановлення й підтримки необхідного рівня її якості. Управління якістю продукції повинно здійснюватися у системному порядку. Тобто у певній організації система управління якістю продукції буде представляти організаційну структуру, у межах якої чітко розподілена відповідальність та ресурси, необхідні для забезпечення заданих параметрів продукту.

Якщо система управління спрямована на оптимізацію діяльності організації, то можна досить швидко досягти значного успіху. Для створення відповідної організації керівництво має:

- визначити системи й процеси, для яких можна підвищити ефективність;
- забезпечити результативність та ефективне функціонування процесів для визначення задовільних показників діяльності компанії.
- постійне одержувати інформацію про процеси;
- застосовувати методи, щоб оптимізувати оцінку процесів.

В умовах конкуренції в Україні та інших розвинених країнах потрібно надавати потенційному споживачеві достовірну інформацію щодо якості товару. Це можливо зробити за рахунок сертифікації як здійснення виду контролю.

Науковий керівник: А.О. Задоля, доктор економічних наук, професор.

ЕКОНОМІЧНИЙ ПОТЕНЦІАЛ ЯК ОСНОВА РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

Однією з базових категорій економічної теорії виступає потенціал, визначаючи стан і можливості розвитку господарських систем різного рівня (підприємство, регіон, національне господарство). Досягнення більш високого економічного потенціалу є разом з тим і однією з головних результуючих характеристик їх розвитку.

Сучасний стан національної економіки України характеризується значним руйнуванням основних елементів економічного потенціалу. Нераціональне використання природних ресурсів, відсутність належної соціальної політики, несформованість умов для науково-технічного розвитку країни, непродумане використання механізмів, методів та організаційних форм залучення робочої сили до системи господарських відносин призвели до фактичного розпаду продуктивних сил, незабезпечення належного відтворення їх елементів.

Недосконала політика використання економічного потенціалу України не тільки не сприяє позитивному розвитку економічних процесів, а й виступає як самостійний чинник поглиблення кризи.

Таким чином, нині існує необхідність вивчення та дослідження проблем, пов'язаних із впливом економічного потенціалу та процесу його використання на розвиток національної економічної системи, її окремих підсистем та елементів.

Виходячи з визначення економічного потенціалу як матеріальної основи господарювання, можна виділити такі його складові: природно-ресурсний (еколого-економічний); виробничий; інноваційний та освітній (інтелектуальний); трудовий (кадровий) потенціал.

Дослідження з цих питань виділяють властивості економічного потенціалу, а саме: цілісність, складність, комунікативність, ієрархічність, здатність до розвитку.

Аналізуючи наукові роботи, слід зазначити, що на сьогодні ще не розроблені ні вітчизняні, ні міжнародні стандарти оцінювання величини економічного потенціалу, не сформувалося єдиної думки щодо методологічних принципів, підходів, показників та способів його вимірювання. В наукових джерелах для оцінки економічного потенціалу пропонують використовувати два основних способи: кількісний і якісний.

В Україні на даний час використовуються показники, що застосовувалися у свій час як у колишньому Радянському Союзі, так і в сучасній світовій статистиці. Вони утворюють так звану національну систему розрахунків. Зі старих макроекономічних показників використовуються показники обсягів валового виробництва (у промисловості, землеробстві, тваринництві тощо), валовий суспільний продукт, національний доход. Обсяги валового виробництва подаються як у натуральному вираженні, так і в грошовому вимірі.

Основним складовим елементом економічного потенціалу національної економіки є національне багатство. Його обсяг багато в чому визначає масштаби і темпи економічного зростання, що робить актуальною його оцінку як одного з показників функціонування національної економіки.

На практиці, як було зазначено вище, для підрахунку національного багатства використовуються елементи системи національних рахунків (СНР). Це дозволяє визначити його приблизний обсяг, але при цьому не вимагає серйозних матеріальних і фінансових витрат. Для цього використовується така складова СНР, як сукупність інституційних одиниць за секторами.

За оцінками Інституту економіки РАН і Світового банку, сьогодні національне багатство всіх країн світу становить 550 трлн дол., половина з яких знаходиться у Франції, Німеччині, Італії, Канаді, Японії, США, Великобританії. Національне багатство США визначено у кількості 24 трлн дол. в поточних цінах. Для порівняння – сукупний обсяг національного багатства країн СНД становить 80 трлн дол.

Основною тенденцією національних економік розвинених країн є те, що на людський капітал припадає більше половини національного багатства. Збільшення цього співвідношення свідчить про рівень розвитку національної економіки, оскільки людські ресурси становлять основу економічного зростання.

Як показує аналіз, нарощування національного багатства України відбувалося вкрай нерівномірно, під впливом різних як об'єктивних, так і суб'єктивних причин. Темпи його збільшення знаходилися в прямій залежності від світових економічних криз і виникнення внутрішніх політичних проблем, що особливо відчувається зараз.

Ми вважаємо, що цілком об'єктивно назріла потреба в розробці нових механізмів ефективного використання природно-ресурсного потенціалу країни для забезпечення інфраструктурної трансформації національної економіки та виведення її на позиції сталого зростання і розвитку. Існує реальна потреба у зміні функціонування національної економіки з сировинної орієнтації на інноваційну. Стимулювання розвитку наукоміських галузей економіки дозволить підвищити ефективність і раціональність використання національного багатства і збільшити участь у ньому людського потенціалу.

Науковий керівник: Н.С. Макарова, кандидат економічних наук, доцент.

А. Барамідзе, Т. Ніколаєв, Є. Мотурнак
НВК-ліцей №100, м. Дніпропетровськ

СТРАТЕГІЯ МІЖНАРОДНОГО МАРКЕТИНГУ ДЛЯ УКРАЇНСЬКИХ КОМПАНІЙ

В умовах глобалізації ринків важливим для підприємства є розвиток міжнародної діяльності. Українські підприємства вже мають певний

досвід маркетингової діяльності на національному ринку, що створює передумови для застосування цього досвіду в процесі виходу на закордонні ринки. Виникає необхідність формування нових управлінських механізмів для створення конкурентних переваг та посилення конкурентних позицій економічних суб'єктів, обґрунтування напрямів їх діяльності та вибору привабливих ринків, пошуку ефективних методів реалізації міжнародного співробітництва. Ефективному вирішенню цих завдань сприяє розробка нових застосувань інструментів міжнародного маркетингу. Світові компанії цікавляться продукцією багатьох українських виробників, і зараз головне завдання – забезпечити вихід вітчизняних представників на міжнародний ринок.

Міжнародний маркетинг передбачає постійний аналіз діяльності внутрішнього та зовнішнього ринку, аналіз конкуренції, вибір найбільш перспективних зовнішніх ринків, розробка стратегії, аналіз результатів і коригування маркетингу. Реалізація функцій міжнародного маркетингу залежить від багатьох факторів, наприклад, від наявності чи відсутності маркетингової стратегії. Загальне поняття «стратегія» передбачає визначення основних довгострокових цілей та завдань підприємства, затвердження курсу дій і розподілу ресурсів, необхідних для досягнення цих цілей. У процесі формування маркетингової стратегії можна виділити вхідні та вихідні елементи. Вхідні елементи – це фактори маркетингового середовища і цілей фірми. Вихідними елементами є стратегічні рішення щодо комплексу компонентів маркетингу, який включає чотири складові – товар, ціну, збут і просування. Можна виділити такі основні маркетингові стратегії, як: стратегія атаки, стратегія оборони, стратегія проникнення на ринок, стратегія зростання.

Українські дослідження показали, що в практичному застосуванні концепції міжнародного маркетингу підприємства значно поступаються міжнародним компаніям на вітчизняному ринку (загальний коефіцієнт розвитку маркетингової діяльності для зарубіжних компаній – 68,1%, для українських експортерів – 40,7%). Доволі незначна кількість українських компаній приділяє належну увагу стратегічному плануванню. Подальша інтернаціоналізація ринків зумовлює необхідність переходу українських компаній до більш високих рівнів застосування міжнародної маркетингової стратегії.

Сучасний розвиток міжнародної економіки характеризується зростанням конкурентної напруженості практично в усіх сферах бізнесу і для всіх форм підприємництва. Важливим аспектом формування міжнародних маркетингових стратегій українських підприємств є усвідомлення активної інтернаціоналізації факторів конкурентних загроз і адекватна реакція на них. Незважаючи на те, що базова мета функціонування всіх фірм-виробників на ринку однакова – одержання прибутку, не існує єдиної маркетингової стратегії щодо її досягнення, яка була б прийнятна для всіх фірм.

Сьогодні ситуація непроста – за рік іноземний бізнес вивів з України, щонайменше, \$ 8 млрд інвестицій. Це сигнал для всіх іноземних інвесторів, що в Україні ситуація вкрай нестабільна. В умовах девальвації на-

ціональної валюти українські виробники повинні використовувати свою цінову перевагу на європейських ринках і не боятися самостійно виходити на європейських партнерів з готовим товаром або ж пропозицією підрядних робіт.

Бізнес-комунікація в Європі взагалі знаходиться на більш високому рівні. Підприємці різних сфер активно спілкуються в бізнес-спільнотах, існують інтернет-ресурси, на яких виставляються пропозиції за великими тендерами. Усім цим можуть користуватися і наші підприємці. У свою чергу, низька якість українських товарів послаблює конкурентоспроможність експорту. А енергоємність продукції надзвичайно висока.

На сьогоднішній день Україна повинна обрати основну стратегію для всіх вітчизняних виробників. Головна мета українських фірм та підприємств – це вихід на міжнародний ринок. Але аналіз підходів, які українські маркетологи використовують при розробленні міжнародних маркетингових стратегій, свідчить, що найбільш поширеним є ситуативний підхід, тобто спочатку використовують стратегію, яку найпростіше здійснити. Близько третини підприємств застосовують шаблонний підхід і не враховують розбіжностей між окремими країнами. Тому для початку можна спробувати застосувати диверсифікаційну стратегію, яка спрямована на вивчення якості реалізованих товарів, встановлення їх відповідності запитам ринку, вивчення і створення системи стимулюючих методів попиту і збуту. Використання стратегії дозволяє досягти розширення сфери ринкового впливу фірми і ефективно використовувати різні види комерційної діяльності. А потім завдяки аналізу ринку попиту, розробити нову стратегію проникнення на ринок тієї чи іншої країни.

N. Bilyk
University of Wales, UK

IMF: A SAINT OR A SINNER?

The IMF is independent of the World Bank although both are United Nations agencies and both are aiming to increase living standards. The World Bank concentrates on long term loans to developing countries. Its policies and activities are regulated by the Charter (Charter of the IMF). The specificity of the Fund compared with other intergovernmental organizations is that it combines the functions of regulation, financing, supervision and counselling of the Member States in the field of monetary and financial relations.

The main tasks of the IMF are to promote international trade and monetary cooperation by establishing regulations in exchange rates and their enforcement, maintain the stability of exchange rate parities, develop a multilateral system of payments, remove exchange restrictions, and provide credit to its members to settle foreign exchange difficulties arising from the balance of payments imbalance.

Is the IMF a saint or a sinner? The reality is somewhere between. Sometimes the IMF seems to be rather inflexible insisting on fiscal responsibility

and privatisation at a time when such measures cannot be helpful for the economy. The criticism based on the IMF's role in exacerbating the Asian crisis also cannot be considered as groundless. But, at the same time, it must be acknowledged, people call on the IMF in times of crisis. When a country faces the balance of payments crisis, depreciating exchange rate, there is no easy, painless way out. Whatever the IMF recommends, it will be blamed for it. It is hardly surprising that governments do blame an external body like the IMF. This does not mean that the IMF are blameless, far from it. IMF has made many mistakes and errors of policy. But, they have been criticised for both doing too much and also doing too little. They have accused of being free market ideologues but also have been accused of interfering too much with free market mechanisms.

The problem the IMF faces at the moment is that they simply don't have the necessary funds to bailout the amount of debt in emerging economies. The President of Pakistan has complained that the current response of the IMF has been tardy and too slow. It may require greater intervention from member states such as the US, gulf states and the European Union. If the intervention is carefully managed, then short term loans may mitigate some of the worst effects of the current financial crisis.

It is possible to imagine an IMF in the future that only occasionally embarks on new lending programs. Those programs may be limited to a few emerging-market and developing economies in Latin America that have not built up large reserve cushions. At most, the Fund will become a development institution doing very little lending. At worst, it might wither away or be closed down as some observers have recommended.

On the other hand, it is too easy to say that the IMF will continue to exist but that it will become an institution that lends to an increasingly limited group of countries, with the membership of the institution sharply differentiated between lenders and borrowers. Industrial countries have not borrowed from the IMF for decades, and it is difficult to imagine that they will ever again, but Boughton reminds us that the revolving character of the IMF continues to be relevant to understanding its role.

Boughton reports that from 1980 to 2004, 44 countries have moved from a situation of being net lenders to the Fund to finance IMF lending operations to becoming net borrowers from the Fund and back again to becoming net lenders. He also reports that as of 2004, 58 of the 129 countries that he classifies as developing countries—excluding industrial countries and market borrowers—had positive net financial positions in the IMF, 15 countries were net creditors to the Fund.

How should it be reformed? There has been no shortage of ideas. Twenty years ago, the Bretton Woods Commission emphasized in its conclusions that the IMF should play a larger role in the international monetary system, seeking greater exchange rate stability and better coordination of economic policies. The Commission also advocated concentration on sound macroeconomic policies in IMF lending programs and its reduced duplication of the functions of the World Bank.

Finally, it called for improved governance, including adjustment of quota shares in line with “the changed realities of relative economic importance in world trade, capital flows, and GNP,” increased openness, and explaining its mission better. In the late 1990s, in the wake of, first, the Mexican crisis and, later, the East Asian financial crises, the Russian default, and the Brazilian crises, public and private groups issued a flurry of reports and proposals for IMF reform. Barry Eichengreen (1999) provides a nice summary of the debate on reform of the international financial architecture as of the late 1990s along with some proposals of his own. Robert Rubin and Jacob Weisberg (2003) provide an insider’s view of the initial evolution of the debate on the international financial architecture.

Foreign loans are an integral part for the development programs in the developing countries. Investing the loan in the profitable projects those countries supposed to attain the sustainability. The sustainability here means that they do not have to rely on the foreign loans anymore, able to reduce the gap in the balance of payments, generate enough income for the population to reduce the poverty, although in reality the loans a reutilizing for financing current consumption. Therefore, the reasons for which the loans are not achieving rather it create addiction for more loans Sobhan, R. (1998). Donors are attaching the conditionalities to ensure proper utilisation of the loan and prescribing the reform programs for developing countries.

*Scientific supervision: A. Magdich, PhD in Economics.
Language consultancy: G. Miasoid, PhD in Pedagogy.*

В. Білоцерківець, О. Завгородня
Національна металургійна академія України, м. Дніпропетровськ

ПДОЙМИ СУЧАСНОГО ЕКОНОМІЧНОГО ПОСТУПУ В ЄВРОПЕЙСЬКИХ КРАЇНАХ: ЦИВІЛІЗАЦІЙНИЙ КОНТЕКСТ

Останніми десятиліттями відбувалось стрімке поширення західно-християнської цивілізаційної матриці на все нові й нові терени, дифузном-ризомне проникнення її елементів з подальшим включенням в процесі реалізації процедури ретериторизації до національних економічних генотипів. Зрозуміло, що таке розширення ареалу мало знайти віддзеркалення й у розрізі економічних змін у країнах-реципієнтах. При цьому виявилось, що дещо кращих результатів за останній період досягли здебільшого країни, уряди яких активно сприяли імплантації економічних здобутків іудео-християнського варіанта Західно-християнської цивілізації, творчо поєднуючи їх із національною культурою господарювання. Так, ліберальні реформи у Великій Британії, Іспанії, а особливо Ірландії, забезпечили їм середні темпи зростання ВВП у 2000-х рр. на рівні 1,5, 2,1 та 2,5%, за аналогічних показників у найбільш економічно потужних континентальних європейських країнах, де американська модель не була відтворена в місцевих умовах – Німеччини, Франції та Італії – лише на рівні 1,0, 1,1 та 0,3%.

Якщо в середині 90-х рр. ВВП на душу населення (за паритетом купівельної спроможності) у перших трьох країнах складав 113%, 91% та 103% від середнього в ЄС-27, то до середини 2000-х він збільшився до 122%, 102% та 145% відповідно. Одночасно в трьох останніх він скоротився з 129%, 116%, 121% у середині 90-х рр. до 116%, 110%, 105% у середині 2000-х рр. (ефект залучення до ЄС нових, бідніших членів у цьому випадку елімінується, не впливаючи на напрям динаміки показників). Як наслідок, за останні 30 років кількість робочих місць у США зросла в 1,56 раза, в той час як в Європі скоротилась на 4%. Більш того, окреслилися негативні тенденції в зростанні продуктивності праці – якщо у 1950–70-х рр. обсяг ВВП на годину праці щорічно зростає в ЄС-15 в середньому у 2,12 рази швидше, ніж в США, а 1970–1990-х рр. у 2 рази, то у 1990–2000-х рр. це зростання складало лише 65,2% від американських показників. Зростання ж продуктивності праці в ІКТ-секторі взагалі відбувалось вдвічі повільніше, ніж в США. Схожа ситуація склалась і у край важливій для забезпечення розвитку сучасної високотехнологічної економіки сфері інтелектуальних прав. Так, Сполучені Штати експортують інтелектуальних прав у п'ятеро більше, ніж імпортують, в той час як для інших економічно розвинених країн характерним є майже цілковитий баланс їх експорту та імпорту. Разом із тим посилення позицій європейських виробників мало місце в галузях, що швидко втрачають статус новоекономічних – хімічній та автомобільній промисловості.

Водночас низка країн Східної Європи, що активно залучали до своєї економічної культури здобутки іудео-християнського варіанта Західно-християнської цивілізації, отримала порівняно кращі економічні результати. Як в цьому ракурсі зазначав Л. Бальцерович, «посткомуністичним країнам, якщо вони бажають швидко наздогнати економічно розвинені суспільства, не слід імітувати моделі, що існують сьогодні на Заході, а прагнути до побудови куди більш обмеженої держави». Дотримання подібних настанов було однією з передумов того, що середньорічні темпи зростання ВВП в країнах Східної Європи за останнє десятиліття склали понад 4,1%, втричі перевищуючи середні показники по Європейському Союзу загалом (1,3%).

Як наслідок, рівень середньодушового ВВП, обрахованого за паритетом купівельної спроможності, Литви, Словаччини, Латвії та Естонії став на 40% ближче до середнього по Європейському Союзу. Країни Східної Європи демонструють не тільки швидке економічне зростання, але й невпинне посилення своїх позицій у високотехнологічному виробництві, поступово прогресують у ранжирі країн за побудовою інформаційного суспільства. Угорщина, Чехія та Словаччина посідають досить високі 3, 5 та 7 місця відповідно, серед країн ЄС за питомою вагою експорту ІКТ-продукції в загальному обсязі експорту. Угорщина, Словаччина та Естонія знаходяться на почесних 4, 7 та 8 місцях за внеском ІКТ-сектору у ВВП.

Стрімко зростають у цих країнах й витрати на інформаційні технології. Якщо за останні 5 років витрати на такі технології в середньому в ЄС-27 зросли лише на 7,3%, то в Болгарії – на 135, Польщі – на 51, Сло-

венії – на 39, Чехії – на 24, Словаччині – на 22, Литві – на 12%. Нові члени ЄС займають й високі сходинки за рівнем розвитку промисловості – перше та друге місце за питомою вагою доданої вартості промисловості у ВВП належать Угорщині і Словенії (40,9 та 40,8%). За часткою металургійної продукції у ВВП перші три місця займають Словаччина, Словенія та Чехія, виробів з деревини – Латвія, Естонія та Литва. У виробництві прецисійного, високоточного та технологічного обладнання поки що домінують старі члени ЄС – Німеччина (33,7% загальноєвропейського випуску), Велика Британія (16,4%) та Франція (15,4). Ще вищою є їх частка у новозареєстрованих патентах на цю продукцію – понад 40% належить Німеччині, а разом трьом лідерам належить 68%, що свідчить про цілком ймовірні перспективи подальшого посилення їх позицій у виробництві виразно авангардної продукції. Проте в цілому в нових членах ЄС спостерігається чітка тенденція до зростання частки високотехнологічної економіки. Так, якщо протягом 1990–2000-х рр. у розвинених країнах питома вага високотехнологічної продукції в експорті демонструвала різноспрямовану динаміку, то в усіх східноєвропейських країнах ЄС фіксувалась виключно позитивна динаміка – від +327,1% в Угорщині до +39,4 в Латвії. Натомість, наприклад, у Російської Федерації питома вага продукції хай-тек в експорті за цей час скоротилась на 36,22%. У технологічному ракурсі нові члени ЄС швидко наздоганяють старих – у 1999 р. рівень новозареєстрованих високотехнологічних патентів на душу населення відносно середньоєвропейського (ЄС-27) в країнах Східної Європи складав лише від 0,02% у Румунії до 14,26% в Угорщині. А вже до 2008 р. він надзвичайно зріс в усіх країнах, коливаючись в діапазоні від 3,5% у Румунії до 61,15% в Естонії.

В. Близіч

Дніпропетровський університет імені Альфреда Нобеля

ПРОБЛЕМИ ІНТЕГРАЦІЇ УКРАЇНИ ДО МІЖНАРОДНОГО РИНКУ МЕДИЧНИХ ПОСЛУГ

Від якості та надійності медичних послуг багато в чому залежить подальше функціонування підприємств будь-яких галузей народного господарства.

Позиція послуг на ринку взагалі та медичних зокрема залежить від їх універсальності та рівня технічної забезпеченості. Сьогодні існує жорстка конкуренція між різними видами послуг та їх надавачами. Це змушує підприємства завойовувати нову конкурентну позицію та підвищувати рівень конкурентоспроможності послуг. Значний внесок у розвиток теорії конкуренції зробили такі відомі вчені, як: В. Блонська, В. Гуляєв, М. Портер, В. Павлова, Р. Фатхудінов, О. Фастовець, М. Юдін та ін.

Як правило, поняття «ринок» використовується для визначення групи клієнтів, об'єднаних за спільною ознакою й зосереджених у кількох пов'язаних ринках. Стосовно предмета нашого дослідження до таких рин-

ків відносять: ринок медичних послуг, ринок лікарських препаратів, ринок предметів та послуг у галузі санітарії та гігієни, ринок медичних технологій, ринок медичного страхування та ін. Сучасний світ, незважаючи на усю різноманітність новітніх технологій, зіткнувся з проблемою інфекційних хвороб та вірусами. Для того, щоб Україна змогла протидіяти і цим негодам, нам необхідно реконструювати державну систему охорони здоров'я. Ситуацію в Україні ще на передодні кризи 2008 р. (краще досягнення за сучасну історію) можуть характеризувати такі дані (табл. 1).

Таблиця 1

Медичні заклади в Україні*

Рік	Кількість лікарняних закладів, од.	Кількість лікарняних ліжок, од.	Кількість поліклінік, од.	Потужність поліклінік, відвідувань за зміну	Кількість фельдшерсько-акушерських пунктів, од.
2004	2 933	450 741	7 662	987 298	15 689
2006	2 891	444 325	7 876	998 262	15 354
2008	2 853	437 281	8 818	987 394	15 167

*Розраховано за: Скрипник О. Що скорочуватимемо: лікарняні ліжка чи крісла чиновників? / О. Скрипник // «Дзеркало тижня». – 2009. – № 12 (740) 5 – 12 квітня.

Як бачимо, з кожним роком ситуація стає все гіршою, а беручи до уваги негативні наслідки Медичної «реформи» в Україні у 2013 році, прогнозувати прискорене покращання галузі взагалі неможливо. Також скорочується кількість молодшого медичного персоналу. Причиною даної проблеми є низька заробітна плата. На душу населення загальні витрати на систему охорони здоров'я в Україні у 5,5 разів нижчі, ніж у ЄС.

Разом з тим українська медицина має значний експортний потенціал. Є можливість заробляти кошти, надаючи послуги закордонним клієнтам, а отримані доходи використовувати для поліпшення внутрішнього обслуговування населення. Головним завданням надання медичних послуг на експорт слід вважати досягнення оптимальних цін та зростання обсягів реалізації послуг. Завдання друге – якість. Завдання третє – управління. Завдання четверте – збут. Кардинальні зміни повинні відбутися у взаємодії медичного працівника і клієнта медичного закладу. Завдання п'яте – дисципліна. Необхідно домогтися абсолютної виконавчої дисципліни в усіх сферах виконання завдань.

Недержавний медичний бізнес в даний час в країні займає не більше 2% і складається з таких підрозділів: стоматологічні кабінети (близько 71%), лабораторії та діагностичні кабінети (22%), невеликі амбулаторні вузько-спрямовані клініки, які надають специфічні послуги (5%), великі клініки, де можна отримати комплексні та різноманітні послуги (не більше 2%).

Для того, щоб наша країна змогла вдало конкурувати у сфері надання медичних послуг з іншими державами, треба розвивати такі напрямки

медичних послуг, як: «медичний туризм» в Україну, телемедицина, допоміжні репродуктивні технології, донорські програми і сурогатне материнство, стоматологія, офтальмологія, кардіохірургія, пластична хірургія та послуги протезування. До конкурентних переваг сфери медичних послуг в Україні слід віднести: відносно не високу ціну на рекламу і просування послуг, вартість процедур, лояльне законодавство та захист прав біологічних батьків. Серед перешкод щодо міжнародного та національного рівнів функціонування медичних закладів доцільно виділити такі: недосконала законодавча база, складність отримання ліцензії та сертифікатів міжнародного рівня, застарілість обладнання, потреба у підвищенні рівня освіти, незадовільний захист прав лікарів та клієнтів.

Сьогодні немає на ринку напряму найбільш сприятливого, ніж медицина. Ні ефективних стратегічних менеджерських рішень, ні тактичних ходів у держави немає, тому приватний сектор також зацікавлений у впровадженні страхової медицини. Іноземний інвестор зможе підвищити рівень конкуренції та рівень технічного оснащення. Потенційному інвестору важливо пам'ятати, що сьогодні в Україні складаються несприятливі умови для розвитку бізнесу. Зважаючи на історію розвитку багатьох успішних компаній, ми можемо зазначити, що саме в період кризи можливе започаткування та подальший розвиток організації. В цей час на ринку залишаються лише найсильніші, ті, які вміють використовувати виклик, як можливість.

Науковий керівник: А.О. Задоя, доктор економічних наук, професор.

А. Бодня
Дніпропетровський університет імені Альфреда Нобеля

ПРОБЛЕМЫ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ТНК В УКРАИНЕ

В условиях рынка очень сложно добиться стабильного успеха в бизнесе, если не планировать его эффективное развитие, не аккумулировать постоянно информацию о собственных перспективах и возможностях, о состоянии целевых рынков, о положении на них конкурентов и своей конкурентоспособности. Одним из основных условий построения эффективной рыночной среды является экономическая конкуренция.

Конкуренция сегодня для украинской экономики стала реальностью. Крупные и мелкие предприниматели понимают, что на рынке могут выжить лишь те, кто сможет одолеть конкурентов.

Проблемным аспектом эффективного функционирования ТНК в Украине является проблемы адаптации и высокий уровень конкуренции, а также борьба за рынки сбыта.

Обеспечение конкурентоспособности – это важная проблема, решение которой связано с совершенствованием разработки, изготовления, продажи и технического обслуживания продукции, т.е. с осуществлением целенаправленной деятельности по установлению, формированию и

поддержанию требуемого уровня конкурентоспособности на всех этапах жизненного цикла продукции. На украинском рынке давно активизировались компании, которые способны конкурировать и предлагать новое.

Однако особой значимости развитие конкурентоспособности приобретает в условиях функционирования конкретных конкурирующих субъектов рыночных отношений. Поэтому актуальные проблемы повышения конкурентоспособности рассмотрены в реалиях украинского рынка быстрого питания, лидером которого является известная во всем мире компания Макдональдс.

В данное время нет гарантии, что украинский рынок готов принять еще одну транснациональную корпорацию, которая занимает нишу фаст-фуда. Причиной этому является транснациональная корпорация, которая занимает первое место среди мирового рынка быстрого питания. На рынке Украины она уже 16 лет, и жители этой страны, как младшее, так и старшее поколение, часто приобретают пищу именно в этой ТНК – в Макдональдс.

Однако в последнее время компания Макдональдс ведет конкурентную борьбу с равным соперником – который вот-вот займет первое место на рынке Америки. Это компания КФС, которая в 2014 году решила выйти на рынок Украины.

На мировом рынке КФС уступает Макдональдс на 2 ступени. Макдональдс в Украине это – 71 заведение в 21 городе Украины, почти 400 тыс. посетителей ежедневно, 170 млн дол. инвестиций, 1,1 млрд грн налогов в государственный и местные бюджеты страны, 7000 сотрудников.

Таким образом, главная проблема КФС – это обойти своих конкурентов по всем показателям. В планах КФС – развитие в крупнейших городах Украины: Харькове, Одессе, Днепропетровске, Запорожье и Львове.

Перспективы КФС пока являются неопределенными. Франчайзинговые партнеры уверены в грядущем успехе, но другие игроки рынка фастфуда (особенно сеть Макдональдс) пока не рассматривают их в качестве серьезных конкурентов.

Если сравнивать количественные показатели КФС и Макдональдс, то в первый день работы ресторан КФС в г. Днепропетровске посетил более 2 тыс. клиентов, а за первую неделю уже насчитывалось более 20 тыс. Для сравнения, посещаемость Макдональдс, расположенного на фуд-корте того же торгового центра, – 4 тыс. посетителей в день.

Удастся ли КФС воплотить свои планы и занять лидирующие позиции на рынке Украины, пока не известно. Преимуществом КФС является франшиза и жестко прописанная технология приготовления курятины. В тоже время компания «МакдональдсЮкрейн ЛТД» пока не готова продавать франшизу в нашей стране.

Транснациональная компания КФС может достичь успеха на украинском рынке быстрого питания только в случае качественных продуктов, серьезной маркетинговой кампании и исследований, рекламы и удачного места дислокации, что является немаловажным. В свою очередь, мировая компания Макдональдс, которая ежегодно выступает спонсором мероприятий, связанных с помощью детским домам, которая также за-

нимаются благотворительностью в Украине, является партнером не одних всеукраинских мероприятий, является одной из лучших конкурируемых компаний как в Украине, так и на мировом рынке.

Таким образом, можно отметить, что для успешного выхода на украинский рынок главному офису ТНК КФС нужно инвестировать крупную сумму денег: для получения всей потребительской, важной, нужной информации; для привлечения покупателей (реклама, маркетинговая кампания, маркетинговые исследования); для наилучшего месторасположения.

Для того чтобы войти на рынок Украины, компании обязательно нужно сделать маркетинговые исследования, на которые она потратит много инвестиций и времени. Украинский рынок не похож на рынок Америки, именно поэтому КФС не сможет добиться успеха на данном рынке. Компания решила, что она сможет стать первой и хотя бы в одной из стран постсоветского пространства опередит компанию Макдональдс. Но международные менеджеры не взяли во внимание культурные особенности украинцев. Они не любят новизну.

Для заполнения рынка нужен комплексный подход, стабильность и продвижение инфраструктуры, что у компании КФС отсутствует. Следовательно, мы можем сделать вывод, что, возможно, компания КФС выживет на рынке Украины, но первой в фастфуд-империи она не станет.

Научный руководитель: О.А. Зинченко, кандидат экономических наук, доцент.

K. Vorobiova
Alfred Nobel University, Dnipropetrovsk

THE INTERRELATION BETWEEN MACROECONOMIC CURRENCY RISKS AND MAIN FACTORS OF EXCHANGE RATE ESTABLISHING IN UKRAINE

Ukraine faces macroeconomic currency risks in case of an unexpected changes in exchange rate, the purchasing power parity or exchange rates conditions, even at constant exchange rate. Monetary and exchange rate policy of the National bank of Ukraine is a part of monetary policy and hence the overall government macroeconomic policy. Thus, a prerequisites for the effective exchange rate policies is the need to identify the key factors involved in the exchange rate of Ukraine currency, which at the same time are macroeconomic factors of currency risks.

It is necessary to analyze the interrelation between macroeconomic currency risks and main factors of UAH exchange rate forming.

To analyze the impact of macroeconomic currency risk on UAH exchange rate the three stages of development of monetary and exchange rate policies were allocated because the conditions of formation and dynamics of UAH exchange rate within different periods have significant differences. Research showed that during the adaptation phase of UAH exchange rate forming influenced factors that increased the demand for foreign currency

and offer UAH, in particular foreign trade deficit. Factors of increasing the supply of foreign exchange at this stage were foreign exchange intervention of NBU. The main factors of UAH devaluation on the crisis stage were on the global financial crisis, mistakes in monetary and exchange rate policies, the growth of the external public debt and budget deficit. There are the following factors of formation of UAH exchange on the stabilization phase: GDP growth, positive macroeconomic dynamics.

Thus, the currency exchange rate factors in Ukraine, which at the same time are factors of macroeconomic currency risk can be regarded as the balance of trade, export and import dynamics, international reserves of the NBU, the volume of interventions NBU, inflation, the amount of external public debt, gross domestic product and the money supply. The analysis of interrelation macroeconomic currency risks and main factors of exchange rate establishing in Ukraine can serve as a basis for public policy macroeconomic management of foreign exchange risks in order to neutralize their impact on the national economy of Ukraine.

М. Гавриш

Днепропетровский университет имени Альфреда Нобеля

ПАДЕНИЕ КУРСА НАЦИОНАЛЬНОЙ ВАЛЮТЫ В УСЛОВИЯХ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ И ПОЛИТИЧЕСКОЙ НЕСТАБИЛЬНОСТИ В УКРАИНЕ

Девальвация гривни – резкое понижение курса национальной единицы Украины, гривни, по отношению к обратимым валютам в государствах с фиксированным курсом валюты. Понятие «инфляция» по значению близко к термину «девальвация», однако инфляцию чаще относят к способности покупать национальную валюту на государственном товарном рынке, а второй – к способности покупать иностранную валюту. Суть обоих понятий показывает изменение покупательной способности. Часто девальвация является также причиной роста цен в стране – инфляции. Но иностранные валюты тоже часто подвергаются девальвации, поэтому инфляция в стране возможна и без девальвации.

Для украинцев в текущем году одной из основных проблем стала почти пятикратная девальвация гривни на протяжении года. Девальвация национальной валюты негативно отразилась на многих сферах жизни украинских граждан. Стоимость топлива возросла, в ожидании стабильности замер рынок недвижимости, людей все чаще интересует подтвержденность слов правительства их действиями и многократное увеличение цен. Сейчас в Национальном банке Украины (НБУ) угрожают давлением на банковскую систему Украины и пытаются финансовыми инструментами стабилизировать ситуацию с курсом валюты на межбанке, в тоже время финансовыми экспертами не исключается дальнейший скачок курса доллара.

Всех украинцев сейчас интересует причина резкого скачка валютного курса. Ответ на этот вопрос довольно прост: невозможно постоянно удерживать курс гривни, на уровне той экономики, которая давала такую возможность пять лет назад. Главной причиной падения экономики является экспортно-импортная структура товаров и услуг за последние 5 лет. А главной проблемой Украины стало отрицательное сальдо торгового баланса. Сегодня Украина очень зависима от своих зарубежных партнеров, которые формируют цену на экспортируемые ею товары и услуги. Доля сельского хозяйства в экспорте постоянно возрастает, а вот в структуре импорта Украины самыми импортируемыми товарами являются продукты химической промышленности, технологии, энергоносители, нефтепродукты.

Таким образом, причиной девальвации гривни является растущая доля импортных товаров на потребительском рынке. Разрыв между торговым балансом и поддержкой курса национальной валюты, власти пытались ранее закрыть путем иностранных займов. В связи с этим возникла долговая пирамида, для поддержания которой необходимы все новые средства. Но «финансовая пирамида» в конечном итоге «рухнула», потянув за собой падение курса гривни. Насколько нужно девальвировать национальную валюту Украины, точно никто не знает, но важнейшим компонентом экономики сейчас может стать запуск экспорта и уменьшение доли импорта на уровне украинской экономики.

Научный руководитель: Л.П. Кухтий, старший преподаватель.

К. Гонтарь
Днепропетровский университет имени Альфреда Нобеля

ИСТОРИЯ НОБЕЛЕВСКОЙ ПРЕМИИ И ЕЁ НАСТОЯЩЕЕ

Актуальность этой темы бесспорна. В мире немало почётных званий, наград и премий, но самой престижной является Нобелевская премия. И каждый гражданин нашей страны должен знать лауреатов этой премии. Цель исследования – изучение деятельности выдающихся людей, удостоенных Нобелевской премии.

Альфред Нобель – шведский химик, инженер, изобретатель динамита. Завещал свое огромное состояние на учреждение Нобелевской премии.

Нобелевская премия – одна из наиболее престижных международных премий, присуждаемая за выдающиеся научные исследования, революционные изобретения или крупный вклад в культуру или развитие общества.

В 1900 г. Нобелевский фонд был создан, и его статус был выработан специальным комитетом на основе условий, оговоренных в завещании. В 1968 г. Шведский банк по случаю своего 300-летнего юбилея внес предложение о выделении премии в области экономики. Премии Нобеля вру-

чаются в Концертном зале столицы Швеции – Стокгольме. Здание было построено в 1923 году. Король с королевой Сильвией находятся с лауреатами на сцене. Памятный диплом в папке из тисненной кожи и золотая медаль в футляре красного дерева вручаются в центре белого круга, вытканного на синем ковре. На медалях с одной стороны отчеканены профиль Нобеля с датами его рождения и смерти, а на другой – аллегорические фигуры, символизирующие различные области знания.

Отбор лауреатов осуществляют Шведская Королевская академия наук, Шведская академия, Нобелевская ассамблея Каролинского института и Норвежский нобелевский комитет. Премией могут быть награждены только отдельные лица, а не учреждения (кроме премий мира) и только один раз. Каждый Нобелевский лауреат вправе самостоятельно решить, как распорядиться своей премией. Некоторые лауреаты передавали средства на благотворительные цели.

Узнав интересные факты, можно сделать вывод о том, что Нобелевская премия и на сегодняшний день не утратила своего значения во всём мире. Люди должны больше изучать историю возникновения Нобелевской премии и узнавать о её лауреатах.

*Научный руководитель: Е.А. Воробьева,
кандидат экономических наук, преподаватель.*

М. Гречко
*Южный федеральный университет,
Ростов-на-Дону, Российская Федерация*

К ВОПРОСУ О ГЕНЕЗИСЕ КАТЕГОРИИ «ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫЙ КАПИТАЛ» В КОНТЕКСТЕ ПОСТИНДУСТРИАЛЬНЫХ ПРЕОБРАЗОВАНИЙ

На современном этапе развития в научный оборот экономических исследований входят категории, отражающие совокупность явлений, типичных для постиндустриальных преобразований. Такой категорией, несомненно, является интеллектуальный капитал. Приведем соответствующие разъяснения. Во-первых, отметим связь интеллектуального капитала со сферой науки и образования. Во-вторых, современный экономический рост характеризуется последовательной интеллектуализацией практически всех факторов производства. В-третьих, многие виды интеллектуальной деятельности, вносящие определяющий вклад в ВВП и преобразование всей системы хозяйственной деятельности, не требуют сколько-нибудь существенных затрат на специальное оборудование. В-четвертых, интеллектуальный капитал обуславливает резкое сокращение времени реализации научных открытий.

Таким образом, интеллектуальный капитал на современном этапе развития становится одним из ключевых факторов постиндустриальных преобразований, что обуславливает фокусирование внимания исследователей и практиков на проблемах его генезиса и воспроизводства.

Характер заявленной научной проблемы предполагает фокусирование внимания на категории интеллектуального капитала, новизна которой обуславливает сосуществование в экономической литературе ряда его определений, анализ которых позволяет раскрыть содержание данной категории (табл. 1).

Таблица 1

**Качественный анализ определений (трактовок)
интеллектуального капитала**

Определения (трактовки) интеллектуального капитала	Аспекты интеллектуального капитала, на которых концентрируется внимание	Функциональные возможности определений (трактовок)	Основные ограничения определений (трактовок)
Расширительная трактовка, отождествление интеллектуального и человеческого капиталов (Г. Беккер и др.)	Человеческая природа интеллектуального капитала, его взаимосвязи с развитием личности	Гуманизация исследования интеллектуального капитала, обоснование приоритетов социальной экономики	Смещение категорий человеческого фактора, рабочей силы, интеллектуального капитала
Определение интеллектуального капитала с позиций теории экономики знаний (Т. Стоуньер и др.)	Капитализация знаний, субъектное воплощение «силы науки»	Раскрытие потенциала интеллектуального капитала в процессе постиндустриальных преобразований	Абстрагирование от предпосылок интеллектуального капитала, складывающихся в индустриальном строе
Трактовка интеллектуального капитала с позиций концепции производственной функции и теории воспроизводства (О. Иншаков и др.)	Интеллектуальный капитал как фактор-аргумент производственной функции, как результат воспроизводства	Установление связей интеллектуального капитала с другими факторами-аргументами производственной функции	Редукция понятия интеллектуального капитала, сведение его к роли одного из обычных факторов производства
Трактовка интеллектуального капитала с позиций теории рационального выбора (И. Фишер и др.)	Роль интеллектуального капитала в обеспечении институционального упорядочивания и возвышении субъектов	Раскрытие новых возможностей интеллектуального капитала в планировании, прогнозировании и др.	Абстрагирование от переплетения в интеллектуальном капитале элементов рационального и иррационального
Трактовка интеллектуального капитала с позиций теории образования (Дж. Псахаропулос и др.)	Процессы субъектного воплощения и последующей капитализации знаний	Раскрытие специфических компетенций, формирующих содержание интеллектуального капитала	Сведение интеллектуального капитала к одному из результатов обучения

Обобщение результатов анализа, представленных в табл. 1, позволяет сформулировать следующие выводы:

– категория интеллектуального капитала относится к разряду синтетических категорий, что предполагает комбинирование и взаимосвязь познавательных возможностей ряда трактовок (выделим в данном отношении трактовки с позиций теорий воспроизводства, экономики знаний, образования);

– своеобразным «центром притяжения» частных определений интеллектуального капитала выступает созидательный (креативный) компонент человеческого фактора общественно-хозяйственного процесса, востребованный условиями ускорения постиндустриальных преобразований. Данное обстоятельство идентифицирует смысловое содержание интеллектуального капитала.

Понятие исключительных компетенций играет определяющую роль в раскрытии содержания феномена интеллектуального капитала, поскольку отделяет его обладателей от собственников рабочей силы. Именно формирование и закрепление в структуре личного потенциала подсистемы исключительных компетенций обеспечивает субъекту возможность стать обладателем интеллектуального капитала, чтобы вступить в партнерские отношения с другими участниками процесса создания эффективных капитальных комбинаций (Й. Шумпетер). Данное обстоятельство подтверждается опытом распределения долей капитала ряда компаний-лидеров постиндустриальных преобразований (Microsoft, Apple и др.).

Т. Гривко

Национальный горный университет, г. Днепропетровск

ПЛЮСЫ И МИНУСЫ ЕВРОИНТЕГРАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ

Устойчивого роста экономики и повышения благосостояния Украина рассчитывает достичь на пути евроинтеграции. Успехи ЕС не настолько значительные, что обусловлено наличием ряда проблем интеграционного характера.

Анализируя Европейское развитие в 60-е годы XX в., следует указать, что среднегодовой прирост ВВП составлял 8,7% и был значительно выше, чем в целом мире. С начала XXI в. динамика прироста ВВП упала до 1,4% и стала почти вдвое ниже, чем в мире. Так, резкий спад в развитии наблюдался в странах Балтии, Словении и Венгрии. За восемь лет до вступления в ЕС в этих странах среднегодовые темпы прироста ВВП составляли от 4 до 7%, а после вступления – от 0,4 до 4%.

Второй фактор, характеризующий негативные тенденции в ЕС – уровень финансовой офшоризации и тенизации, которой вдвое выше, чем в неевропейских странах. За годы кризиса динамика движения капитала в еврозоне резко изменилась с положительного сальдо в размере 181 млрд евро в 2007 г., на отрицательное сальдо в размере 313 млрд евро в 2012 г.

А вместе с ростом долговой зависимости в ЕС существенно снижается его интеграционная привлекательность.

Кризис 2008 г. выявил серьезные диспропорции в социальной сфере стран ЕС. В последние 20 лет это стало следствием опережающих расходов государства на социальное развитие при торможении экономики. Основная причина социальной перегрузки – завышенная оценка рабочей силы, переоценка квалифицированности кадров и их избыток.

Несмотря на указанные недостатки, экономическая привлекательность Евросоюза для Украины заключается, прежде всего, в возможности эффективного рыночного хозяйствования, высоком инновационном потенциале. ЕС – это территория высокоэффективной инновационной экономики, где средний показатель ВВП на жителя почти в восемь раз выше, чем в Украине. Самым характерным показателем эффективности экономики считается производительность труда, которая в еврозоне также в 4 раза выше – чем в Украине.

ЕС владеет очень эффективным инструментом межстранового выравнивания развития в виде общесоюзного бюджета. Бюджет ЕС образуется ежегодно на сумму около 1 трлн евро путем отчисления каждой страной 1% от ее ВВП. Распределение и расходы бюджета осуществляются с учетом политики выравнивания развития. Страны с более низким уровнем развития получают из бюджета ЕС значительно большее финансирование, чем платят взносы в него.

Для Украины очень важен такой аспект евроинтеграции, как реальный прогресс в проведении реформ и модернизации, приведение условий для бизнеса и предпринимательства к европейским стандартам в сфере малого и среднего бизнеса, в налоговой, инвестиционной, финансовой, бюджетной, судебной и административной сферах.

Показатели реформ и модернизация общества в ЕС – одни из самых высоких в мире. В рейтингах экономической свободы, легкости ведения бизнеса, конкурентоспособности экономики, эффективности власти, восприятия коррупции Украина значительно отстает от стран ЕС, нередко она почти на 100-й позиции (среди 170–180 исследованных стран мира). Для Украины имеет важное значение внешняя среда влияния, способная удерживать ее в параметрах положительной динамики.

Социальная привлекательность евроинтеграции для Украины состоит в возможности достижения высоких социальных стандартов европейских стран. Среднемесячная заработная плата в ЕС сегодня почти в девять раз выше, чем в Украине. Такая же динамика характерна и для пенсионного обеспечения. Европейская система пенсионного обеспечения тесно привязана к доходам населения, а украинская пенсионная система – к возрасту и стажу. Высокие социальные стандарты в странах ЕС позволили его гражданам сформировать значительные финансовые сбережения.

Мировой опыт свидетельствует, что экономическая интеграция между странами обусловлена, как правило, интенсивной внешней торговлей. Но в Украине внешняя торговля пока не создала реальных предпосылок для интеграции. За последние 16 лет внешняя торговля Украины развивалась разновекторно и не имела тенденций к определенным интегра-

ционным формированием. Эффективность внешней торговли Украины со странами – интеграторами постоянно снижается. За последние 16 лет отрицательное сальдо внешней торговли Украины с ЕС выросло почти в восемь раз (с –1,2 млрд дол. до –9,2 млрд дол.) при росте товарооборота в 5,4 раза. За этот же период отрицательное сальдо внешней торговли Украины с ТС также выросло в четыре раза (с –3 млрд дол. до –11,7 млрд дол.) при увеличении товарооборота в 3,6 раза, а сальдо торговли Украины с другими странами мира выросло с 1 млрд дол. до 5,1 млрд дол.

Следовательно, мы приходим к выводу, что принятие Украины в ЕС имеет не только ряд положительных, но и множество негативных факторов. Разрыв экономического развития между странами Союза и Украиной является основной проблемой. Реформы, которые необходимо провести для того, чтобы стать полноправным членом, требуют больших денежных средств, которыми на данный момент Украина не обладает. Также низкая конкурентоспособность может привести к разорению украинского производства, что приведет к резкому росту безработицы. Необходимо тщательно проанализировать все плюсы и минусы членства с ЕС, адекватно оценить возможности Украины и проанализировать развитие стран, которые уже вступили в Союз.

*Научный руководитель: Т.М. Черкавская,
кандидат экономических наук, доцент.*

O. Gulina, L. Roienko
Kyiv National University of Technologies and Design

THE PLACE OF UKRAINE IN THE PROCESS OF GLOBALIZATION

Globalization is a relatively recent phenomenon that has an enormous influence on the future of our planet. It elicits contradictory reactions from economists, politicians, scientists and ordinary people. In addition to its benefits, globalization has dangers and risks. It is responsible for environmental problems, the population explosion, extreme poverty, mass unemployment, etc.

But what does globalization mean for different countries? Most commentators agree that two types of globalization are underway in today's world. One of them (the only one, according to many) is Westernization or rather the imposition of Western norms, values and advances in science and technology as the only recipe for survival in the modern world.

However, there is a different type of globalization that is often overlooked – one centered in a local, indigenous civilization. Large countries such as Russia, China and India are the centers of powerful processes of integration. These countries maintain economic and cultural relations with at least twenty to thirty countries around them. In their cases, we are witnessing a discernible, but different, form of the globalization phenomenon.

Ukraine must choose which globalization path to take. It seemed to be stuck in a transition phase far behind the developed nations, and the prospect

of 'entering the global community' seemed utopian. Ukraine's profile in the international arena was very modest and few people beyond the former Soviet space were aware of its existence – a state of affairs at odds with its central position on the geopolitical map of Europe and the world.

The events of the Orange Revolution in December 2004 opened up new opportunities not only for Ukraine but for neighboring states as well. The Ukrainian people captured the world's imagination with their struggle to find a decent place for their country in the 'international community of nations'. At the same time, the Orange Revolution highlighted the problem of conflicting attitudes towards Russia, the EU and the USA and their role in the civilization development of Ukraine.

Ukraine can enter economic and political associations in Eastern Europe. But it must do so with its own strategy and according to its interests. Ukraine has the opportunity to represent the interests of universal globalization in the local civilization globalization that has Russia at its centre. This is not wishful thinking nor is it simply Ukrainian patriotism. Historically, Ukraine has always been a vehicle of Western influence in Eastern Europe.

Ukraine today has a chance to reclaim its historical mission as a vehicle of Western ideas to the East and the local civilization region centering on Russia. However, this must not come at the expense of its relations with the rest of the world. For a country such as Ukraine globalization is a great temptation and a great risk as well. Ukraine does not have any alternative to universal globalization, because in the modern world isolation means backwardness and underdevelopment. The challenge is to find and occupy our niche in this globalizing world.

Ukraine has a highly advantageous geopolitical location, which it must exploit fully. Currently, the Ukrainian economy is completing the first stage of its transition to stabilization, establishing the legal and institutional framework of an open market-oriented system. The main challenge now is to consolidate these hard-won gains and deepen the process of structural reform, thereby providing solid foundations for sustained growth and improved living standards. Leading international financial and economic institutions – the IMF, the World Bank and EU bodies – want to help us move from stagnation to engagement with the outside world.

Success in this enterprise depends on taking advantage of opportunities and on a pragmatic approach in foreign affairs. Ukraine must pursue consistent, strategically predictable policies in the interests of its people. In this connection, integration with Europe is the foundation for addressing key priorities such as strengthening national security, ensuring economic progress, consolidating democratic values and human rights, and conducting an efficient regional foreign policy. It is important also to encourage international cooperation in science, culture and education, and in particular the participation of Ukrainian intellectual and creative circles in common regional and global projects.

The developed world would like to see a strong Ukraine, one that is an integral member of the international community. For its part, Ukraine must do all it can to meet the challenges of transition and become a valued and

constructive player. Ultimately, our fate depends on us. If we take advantage of our opportunities, we will benefit greatly – and so will others.

References

1. Василенко В.М. Оцінка впливу глобалізації на економічне зростання країни / В.М. Василенко // Наукові праці Донецького національного технічного університету. Серія: Економічна. – 2004. – № 69. – С. 35–42.
2. Зянько В. Глобалізація та інноваційний процес: їхній взаємовплив / В. Зянько // Економіка України. – 2006. – № 2. – С. 84–89.
3. Майкл Д. Интрилигейтор. Глобализация как источник международных конфликтов и обострения конкуренции / Д. Майкл // *Международный журнал «Проблемы теории и практики управления»*. – 2007.
4. Малащук Д.В. Вплив інтеграційних зв'язків на конкурентоспроможність української економіки / Д.В. Малащук // *Формування ринкових відносин в Україні*. – 2005. – № 3. – С. 32–38.

К. Демченко

Дніпропетровський університет імені Альфреда Нобеля

ПЕРЕВАГИ ТА НЕДОЛІКИ АКРЕДИТИВА, ЯК ФОРМИ МІЖНАРОДНИХ РОЗРАХУНКІВ

Форми міжнародних розрахунків – це способи оформлення, передавання й оплати товаророзпорядчих і платіжних документів, які використовуються в міжнародній комерційній і банківській практиці. Це врегульовані законодавством країн-учасниць способи виконання грошових зобов'язань за зовнішньоторговельним контрактом.

На прикладі світової економічної кризи 2008–2010 рр. слід підкреслити, що досить високе використання валюти однієї країни у міжнародних розрахунках (долара США) це перш за все великі ризики для всієї системи розрахунків, тому що йде пряма залежність її від стану економіки країни-емітента. Отже, було б ефективніше використовувати у міжнародних розрахунках окремі регіональні валюти, такі як: євро, японська ена, канадський долар, британський фунт, китайський юань тощо або ширше використовувати міжнародну розрахункову грошову одиницю SDR.

Розглянемо класифікацію форм міжнародних розрахунків (табл. 1).

Таблиця 1

Класифікація форм міжнародних розрахунків

Форми міжнародних розрахунків	Види міжнародних розрахунків
Документарні	– Акредитиви – Інкасо – Банківські гарантії

Форми міжнародних розрахунків	Види міжнародних розрахунків
Недокументарні	– Платіж на відкритий рахунок – Авансові платежі – Банківський переказ

Акредитив

Акредитив – це зобов’язання банку виплатити бенефіціару відповідну суму при своєчасному наданні документів, відповідних умовам акредитива. У світовій торгівлі здійснюється за допомогою акредитива до 80% усіх платежів. Це пов’язано з тим, що з усіх форм міжнародних розрахунків документарний акредитив є найменш ризикованим та найбільш дієвим інструментом забезпечення платежів. У ділових зв’язках з партнерами з тих країн, де держави контролюють зовнішню торгівлю, застосування акредитива в багатьох випадках є необхідною умовою для здійснення експортно-імпортних операцій.

Детальну характеристику та класифікацію акредитива наведено в табл. 2

Таблиця 2

Класифікація акредитива

З точки зору можливості зміни або анулювання акредитива банком-емітентом	– безвідкличний – відкличний
З точки зору додаткових зобов’язань іншого банку з акредитива	– відкличний непідтверджений акредитив; – безвідкличний підтверджений акредитив

У розрахунках використовують документарні акредитиви, платежі за якими здійснюються після подання до банку комерційних документів: рахунку фактури, транспортних і страхових документів, сертифікатів тощо. Використання акредитивів регламентується «Уніфікованими правилами та звичаями акредитивів».

Експортер та імпортер укладають між собою угоду. У ній зазначається, що усі розрахунки будуть здійснені у формі документарного акредитива. В угоді позначається: аплікат, банк-емітент, авізуючий банк та бенефіціар. Тільки після підписання угоди експортер доводить до відома імпортера про готовність передачі товару.

Розглянемо у табл. 3, які переваги та недоліки передбачає акредитив для імпортера та експортера.

Таблиця 3

Переваги та недоліки акредитива для імпортера та експортера

Для імпортера	Для експортера
Висока комісія –	Гарантія оплати товарів вчасно +
Використання банківського кредиту +	Висока швидкість отримання платежу +
Відкриття акредитива до отримання і реалізації товарів +	Забов’язання банку оплатити –

Отже, можна зробити висновок, що акредитив є дуже важливим елементом у надійному та ефективному здійсненні міжнародних розрахунків у зовнішній торгівлі.

Отже, можна підбити підсумок детального розгляду класифікації та визначити головні переваги використання акредитивів у міжнародних розрахунках:

1. Страхування від багатьох ризиків;
2. Інструмент короткострокового фінансування;
3. Прозорі правила використання;
4. Підходить для розрахунків за різними операціями клієнтів.

Науковий керівник: Ю.Ю. Хватов, кандидат економічних наук, доцент.

D. Yermakova
Kyiv National University of Technologies and Design

FORMS OF INTERNATIONAL ECONOMIC COOPERATION AND MAIN TRENDS OF THEIR DEVELOPMENT

Modern development of the world economy accompanied by the development of various forms of international cooperation, which is a system development of diverse economic, scientific, technical, organizational, and industrial relations between economic entities of different countries based on the principles of independence, equality, and mutual advantage. Essentially the process represents the intensification of the international division of labor. The scientific and technological revolution, which has accelerated the international division of labor, and the growing economic strength of the entire world system have increased the importance of international economic cooperation.

International economic cooperation among the countries developed from simple forms of trade and exchange. At the imperialist stage, there arose a complex and diverse system of international industrial ties between monopolies and monopolistic associations (such as international cartels, syndicates, and concerns), and intergovernmental economic unions were formed.

International economic cooperation includes foreign trade, credit relations, cooperation between countries in extracting natural resources, compensation arrangements, and extensive scientific and technical cooperation – for example, trade in licenses to produce certain goods and to use certain technological methods, joint scientific studies, and collaboration on major technical projects, in the construction of plants and other enterprises, in geological exploration, and in training national personnel.

The main forms of international economic cooperation are: international trade; international capital flows; international labor migration; international technology transfer; international monetary relations; international credit relations. At the present stage of international economic relations crucial role played by international trade. International trade – a trade between the countries, which consists of imports and exports of goods and services. It creates a lot of

advantages that promote the economic development of individual countries, promoting new ideas and technologies.

Regional financial integration is significant in increasing trade and venture in developing nations. Developing nations are able to strive to endorse economic incorporation and reinforce economic and practical cooperation among them. These attempts are encouraged and supported by the developed nations, as well as by the international institutions.

International cooperation is good in that developed nations who influence the world economic development and the international financial environment profoundly will try and support the developing countries. They continue their efforts in terms of political systems, laws on human rights to promote continued development and to narrow disparities in a way that can profit the developing nations.

International economic cooperation ensures that new and additional economic resources are directed to developing nations. Effective modalities for positive access to, and relocation of, environmentally friendly technologies, especially developing nations, as well as on concessional and special terms, are examined. Multilateral economic institutions are in a position to react to the rising development requirements of developing nations. International economic cooperation provides enough resources to keep up long-term development, to assist structural improvement and to fund programs to ease the adverse social outcomes of adjustments for poor and susceptible groups. Rapid scientific and technological progress, the increased scale of production, and the economic goals require more rapid modernization of many enterprises and even entire industries, creating many opportunities for the development of scientific and technical cooperation.

Research and technology progress has always been the determining factor of the economic international cooperation development. Under the globalization conditions, it has acquired the game-changing level of influence. The global economy formation taking place is characterized by the national markets availability, particularly for high-tech; the world technology competition; further international specialization; high capital mobility; fast innovation technologies transfer. Thus, the modern economic cooperation acquires more and more innovation nature. In this respect, the problem of the world innovation economic international cooperation development is topical, and studying the today's trends of this process has great scientific and practical significance.

So, the various forms of international economic cooperation enable the countries to benefit economically from specialization and cooperation within the scope of the world-wide division of labor, to bring natural resources into the economy more rapidly, and to accelerate the economic development of each country. A significant growth in the production of high-quality export goods allows the countries to compete successfully on the world market with firms in the different countries, to increase their sales and the influx of foreign currency, to raise the general quality of goods in the country, to increase output, and thereby to accomplish more effectively and rapidly their main task – that of raising the people's material and cultural living standard.

References

1. Wallich, H.C. (1984), 'Institutional Cooperation in the World Economy, The World Economic System: Performance and Prospects, Dover, Mass.: Auburn House.
2. Putnam, R. D. and Henning, C.R. (1989) 'The Bonn Summit of 1978: Issues in International Economic Cooperation, Washington, DC: Brookings Institution
3. Kenen, P.B. (1991), The International Financial Architecture: What's New? What's Missing? Washington, DC: Institute for International Economics.

Language and scientific supervisor: docent H. Dovhopol.

A. Iegorova
University of Wales, UK

JAPAN AS A MARKET TO INVEST

One of the fundamental characteristics of the current stage of economic globalization is the internationalization of production and the formation of international production systems that, in fact, represent cross-national economic complexes. The subjects of this process are the transnational corporations that dictate the conditions of competition on world markets for goods and services. At the macro level, the activities of TNCs are reflected primarily (though not exclusively) in the movement of foreign direct investment (FDI). Openness of certain countries to receive foreign direct investment, the impact of foreign capital in the national economy and competitive conditions, particularly the interaction of national companies with foreign in the domestic market – all this is an important manifestation and at the same time an indicator of globalization, both globally and at the level of countries and regions.

Japan, being one of the largest economies in the world and one of the leading exporters of FDI, however, until recently, de jure and de facto remained relatively closed to foreign investment. The main reasons for minor, compared to the scale of the economy, FDI inflow to Japan, is relatively «closed» domestic market and the high cost of production in the country. Despite such political policy of Japanese market protection that took place till 1990s, the situation has now changed: the Japanese government announced a policy to attract foreign investment into the country, Japanese companies are increasingly active and interact with foreign partners and competitors, not only abroad and in the country, and there is a diversification of such interaction. However, the promotion of Japan in the direction of greater openness of the capital market implies a number of changes in public policy, corporate governance, and finally creates a new competitive environment.

Despite the Government's measures, foreign entrepreneurs in surveys continue to point to such adverse features of the investment climate in Japan,

such as high property prices, closed business practices and the complexity of the administrative procedures, and it seems that Japan will go a long way, before it really becomes the center of attraction for international business.

However, the trend is important here: there are shifts in economic cooperation of Japan to the outside world and developments relating to the nature of the country's participation in the globalization process. The country seems to be «decided» to make a new step towards the liberalization of its economic life, increasing openness of the market and derive some benefit from the inevitable consequences of globalization.

The combination of a number of objective factors and the first results of public policy have led to some increase in the inflow of foreign direct investment in Japan in the early years of the new millennium. However, the positive indicators of the dynamics of inflow and accumulation of FDI in Japan (before the crisis of 2008-2010 and disaster in 2011) should not be misleading. The starting level of the process was very low. Therefore, at the present time the cumulative volume of FDI in Japan is lower than in other industrialized countries and do not correspond to the scale of the economy.

A deterrent effect on the growth of foreign investment in Japan has a number of characteristics that are inherent in the Japanese market, which is very difficult or even impossible to neutralize. Among them – the high cost of labor, land acquisition and construction, high transaction costs, language barriers, the relative closeness of the business structure of Japan and Japanese society as a whole, the high cost of living in Japan.

It is important to bear in mind that the inflow-outflow of FDI, as well as their accumulation depends largely on the strategy and policy of large foreign companies in the country, because the size of individual transactions may be so great that it can significantly change macroeconomic indicators. In general, the most important conclusion about the growth prospects of FDI in Japan is that the Japanese government set to a specific vector of policy in this area, which, however, does not guarantee the activation of Japanese TNCs direction, although the potential attractiveness of the Japanese market is quite high.

Scientific supervision: A. Magdich, PhD in Economics.

Language consultancy: G. Miasoid, PhD in Pedagogy.

A. Zaporozhets
University of Wales, UK

WHY IS UKRAINE'S ECONOMY IN SUCH A MESS?

Ukraine's problems are not just political. In recent weeks its economy has taken a hammering. The economic turmoil reflects recent political instability. But Ukraine's economic problems were long in the making. Crooked economic policy, distaste for reform and widespread corruption have brought the country to its knees.

According to established perceptions, Ukraine is facing a more or less classical balance of payments crisis that resulted in a public debt and banking crisis. There are international financial institutions whose aim is to handle such crises but they are not well suited to deal with the political aspects of the Ukrainian situation.

In the past year, the national currency, the hryvnia, lost more than two thirds of its value against the dollar.

Ukraine's economy (its gross domestic product), shrank by 7 percent last year – a decline exceeded only by South Sudan and Libya. Inflation roared at 25 percent last year and will remain in double digits throughout this year. The country's foreign currency reserves, for a nation as populous as France, have shrunk to a level that could cover only about five weeks of imports (economists say a healthy economy needs six months' worth of reserves, and a level of three months signals a crisis).

Ukraine's problems can be cast in the following way:

- Ukraine badly needs international assistance because it has experienced shocks that have resulted in a financial crisis;

- since Ukraine is not yet a member of the EU, European institutions (like the European Commission and the European Central Bank) played only a secondary part in providing assistance to it;

- since Ukraine has had a poor track record with previous IMF programs, the official lenders insisted that Ukraine should receive assistance only as a reward for clear evidence of deep structural reform, not as an inducement to undertake these reforms.

This crisis directly threatens Ukraine's ability to fund its own defense. As dangerous, it is forcing the government to slow down the critical process of reforming what was measured again last year as Europe's most corrupt economy. This is politically dangerous, for last year's Maidan movement and two national elections underscored anti-corruption reform as the first demand of most Ukrainians. And it's also the primary demand of Ukraine's friends abroad.

There might still be a way to solve the Ukrainian economic crisis immediately after completion of the civil war:

- development of innovations directed on the fight against bribery.

- attraction of foreign investments. Success in attracting FDI can potentially release many local development benefits.

- commodity export development which will help to raise the income of the state.

The business deregulation facilitating business in the country. It will considerably simplify procedure of registration of the allowing documents for economic activity.

It should be noted that one of the main conditions of a safe exit of the country from crisis is a stabilizing the external debt-to-GDP.

The majority of the European countries support Ukraine and are ready to help it to cease military operations. The European Commission is determined to make sure that Ukraine has all the support it needs, in the short and long term, to undertake the political and economic reforms that are necessary to consolidate a democratic, independent, united and prosperous Ukraine. But Ukraine cannot

rely only on Europe, it is obvious that reforms are the only path for Ukraine now, not only to develop but also to survive.

*Scientific supervision: A. Magdich, PhD in Economics.
Language consultancy: G. Miasoid, PhD in Pedagogy.*

Т. Золотов, Т. Ніколаєв, Є. Мотурнак
НВК-лицей №100, м. Дніпропетровськ

СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ КРЕДИТУВАННЯ В УКРАЇНІ

Сьогодні на ринку кредитів в Україні значну роль відіграє банківська система, тому що саме вона видає найбільшу частину кредитів. На даний момент банки можуть запропонувати різні види кредитів як і фізичним, так і юридичним особам, на різні терміни виплати, а також під різні відсотки.

Кредитний ринок України переживає не найкращі часи, тому що відсоток проблемних кредитів зростає з кожним роком.

В Україні, зазвичай, установи що видають кредити – це банки. Усього в Україні функціонує 160 банків, котрі видають кредити. Близько 58,44% ринку кредитних відносин України займають 10 банків.

За обсягами кредитування перші місця займають м. Київ та Київська область – 56%; Дніпропетровська область – 16%; Одеська область – 5%; Донецька область – 5%; Харківська – 3%;

Станом на 1 серпня 2014 р. за даними НБУ простроченими кредитами є 10,8% відсотків усіх кредитів.

Основні причини того, що позичальник не платить заборгованість за кредитами такі:

1. У позичальника немає грошей, щоб віддати борг.

2. Позичальник відчуває свою безкарність і не бажає виплачувати за кредитом.

Одним із шляхів вирішення цієї проблеми є пропозиція зміни правової системи України щодо кредитів і усіх позичальників, кредити яких були внесені до V категорії. Пропозиція полягає у тому, щоб система відносила таких кредиторів до категорії злочинців. Але для позичальника також утворюються особливі умови:

1. Позичальник не може оскаржити рішення суду більше двох разів та не може розтягувати справу на терміни більше ніж рік.

2. Позичальник повинен виплатити підсумкову суму кредиту, без змін.

3. Кредитна установа, після вироку суду не може змінювати умови кредиту позичальника.

4. Якщо позичальник не в змозі сплатити кредит, держава зобов'язана надати роботу до кінця виплати позичальником кредиту, заробітну плату на якій позичальник повинен витратити на погашення свого боргу.

5. Якщо справу виграла кредитна установа, то витрати на судову справу бере на себе держава та позичальник у розмірі 1:1, якщо судову

справу виграв позичальник, то судову справу повністю оплачує кредитна установа.

Якщо позичальником є юридична особа то держава повинна видати замовлення цій особі, і оплата за виконання даного замовлення має піти на погашення кредиту. Якщо коштів з одного державного замовлення не вистачить, то держава зобов'язана надавати замовлення до кінцевої виплати позичальником боргу.

Сильними сторонами даної пропозиції є:

1. Кредитні установи зможуть повернути кредити, які вони віднесли до V категорії, тобто до безнадійних кредитів.

2. Якщо позичальник опинився в скрутному фінансовому становищі, то така система зможе допомогти йому виплатити кредит і не залишиться в «борговій ямі».

3. У держави з'явиться більше робочої сили для виконання власних проєктів, при цьому заробітну плату може встановити сама держава.

4. Люди будуть менше боятись брати кредити.

5. Колекторські фірми припинять своє існування, тому що їх функція не буде необхідна.

Однак у всього є дві сторони, тому у цієї пропозиції є і недоліки:

1. Банки можуть вважати, що судова справа для них буде збиткова, і дана функція відпаде, через те, що нею не будуть користуватися.

2. Держава може опинитись в збитку від таких операцій.

3. Позичальник може заявити, що виплатить кредит сам, без участі держави, але продовжувати ухилятися від виплати кредиту.

Також не варто забувати про загальні способи покращання кредитування.

1. Розробити механізми, які б не давали змоги банкам кредитувати фізичних осіб без наявності інформації про їх доходи.

2. Запровадити публікацію в доступних широкому колу суб'єктів ринку засобах масової інформації даних про рейтингові оцінки банків, які встановлені за результатами інспектувань Національного банку України.

3. Здійснити масові перевірки банківських установ щодо дотримання ними вимог «Правил надання банками України інформації споживачу про умови кредитування та сукупну вартість кредиту».

4. Національному банку України необхідно запровадити кваліфікаційні вимоги до працівників, які безпосередньо працюють на точках продажу кредитів (так званих «віддалених робочих місць»), які беруть участь у виборі кола позичальників банку.

T. Kosych

Kyiv National University of Technologies and Design

PROBLEMS OF AN INTEGRATION OF UKRAINE IN THE WORLD COMMUNITY

At a time when the international division of labor led to the formation of the world economy, no country in the world can provide high efficiency

of its domestic production, if it isn't integrated in one way or another in the production world. This directly applies to Ukraine.

What are the real chances of Ukraine to such integration?

1. The world economy – a holistic economic organism that serves the material basis of the international community of states, which have already formed a certain relationship of supply and demand, competition and monopoly, macroeconomic equilibrium. Therefore, the inclusion of new states – a complex and lengthy process.

2. Hampered the integration of the national economy of Ukraine in the world economy and the fact that Ukraine, as a sovereign state has no experience in building economic ties with the international community.

3. A significant barrier to entry Ukraine into the global economy is that it eliminated the structure by which foreign trade was done in the past. New as foreign bodies (Ministry of Foreign Affairs, State Customs Committee, the National Bank of Ukraine, etc.) is not authoritative and competent, and therefore ineffective.

At the same time stand by global integration processes Ukraine cannot because, firstly, these processes determine the direction and prospects of the global economy and society as a whole. Second, Ukraine's economy is in crisis, which come out of it, as the experience of six years alone cannot. Therefore, development of foreign scientific, technical, monetary, and financial relations of Ukraine with the world community can be one of the most important factors in stabilizing the economy.

Ukraine has always had close economic ties with the countries of the world. Now its inclusion in the global economy has the features related to the status of independence. The new status has necessitated the creation of a new legal framework of foreign economic relations.

Integration of Ukraine into the world economy is not an end in itself. It should provide increased efficiency of national economic system as a result of the most profitable use of resources that are relatively redundant in the country, on the one hand, and on the other by the saturation of national economic resources, which is very little, but without which it cannot function.

As a result, foreign economic relations Ukraine nowadays characterized by negative trends. This is particularly evident in interstate commerce. Firstly significantly reduced the volume of exports Ukraine. Second, in Ukraine dominated export fuel and commodity prices, and the share of machinery and equipment is very small. Third, almost no exports products produced under contracts of international specialization and cooperation in production, indicating that the low participation of Ukraine in the international division of labor. Fourth, a small share in export of products of modern technology, technology licenses. Fifth, a large share of exports barter (70-80%). Note that private firms and individuals to unfavorable state conditions usually carry out barter. It is almost a form of primitive accumulation of capital, in which, on the one hand, there is a theft of national wealth, and the other – criminal enrichment of individuals.

References

1. Danilishin B. Ukraine in international rankings of sustainable development / B. Danilishin, O. Veklich // *Economy of Ukraine*. – 2012. – № 7. – P. 13–23.
2. Dederkaly G.P. Directions of Ukraine's integration into the modern world economic system / G.P. Dederkaly, N.K. Cherkashyna Nagorno // *Research Portfolio youth – solving the problems of European integration: Collected articles in Vol. 2* – H.: Contingent, 2008. V. 1. – 2011. – P. 64–66.

Scientific supervisor: S. Redko.

А. Коваль
Днепропетровский университет имени Альфреда Нобеля

ЭЛЕМЕНТЫ КАДРОВОГО МЕНЕДЖМЕНТА

Кадры являются одним из самых важных ресурсов компании, и потому так нужны знания и навыки грамотного руководства. Нельзя не согласиться с З.П. Румянцевой, что работая с персоналом, необходимо обеспечить высокую заинтересованность сотрудников в решении общих задач предприятия и создать для этого благоприятный климат [1, с. 42]. Процесс подбора штата – один из ключевых этапов в развитии системы управления персоналом. К этому процессу должны быть тщательно подготовлены как работодатель, так и кандидат на вакансию.

Работа с кадрами, как показывает опыт различных предприятий, осуществляется кадровыми службами или центрами управления персоналом. Роль этих служб (центров) растет, поскольку кадровый менеджмент становится одним из важнейших факторов выживания предприятий в условиях рыночных отношений. Порой минимальные вложения и максимальное использование «человеческих ресурсов» позволяют предприятию выиграть в конкурентной борьбе. Следовательно, все виды работ по подбору и подготовке кадров должны быть задействованы и профессионально выполнены.

Чтобы осуществить подбор персонала, следует вначале выполнить плановые действия.

В ходе определения и планирования потребности в кадрах с учетом перспектив развития предприятия как в текущем, так и долгосрочном периоде, необходимо учесть ряд факторов [2, с. 90]:

- политические и экономические условия в стране;
- общую ситуацию на рынке труда, в частности, конкурентов;
- уровень заработных плат на рынке и в конкретно взятой компании;
- долгосрочные планы, стратегию и бюджеты организации.

Кадровое планирование, как инструмент целенаправленной и эффективной работы с персоналом, является составной частью стратегии и тактики выживания, а также развития предприятия в рыночных взаимоотношениях.

По мере развития личности работника приходится все чаще согласовывать рыночные условия и интересы сотрудников предприятия. Важнейшим условием успеха организации является также мотивация персонала. Ни одна компания не может преуспеть без настроения работников на работу с высокой отдачей, без высокого уровня преданности персонала, без заинтересованности членов организации в конечных результатах и без их стремления внести свой вклад в достижение поставленных целей. Именно поэтому так высок интерес руководителей и исследователей, занимающихся управлением, к изучению причин, заставляющих людей работать с полной отдачей сил в интересах организации. И хотя нельзя утверждать, что рабочие результаты и рабочее поведение работников определяется только лишь их мотивацией, все же значение мотивации очень велико, и эти вопросы должны находиться в центре внимания руководителей. Постоянно должна происходить работа над совершенствованием системы мотивации и стимулирования. Ее формы, виды нужно разрабатывать применительно к деятельности, функциям как конкретного подразделения, так и каждого работника. Специалисты в этих вопросах обращают внимание на то, что в будущем с развитием научно-технического прогресса содержание и условия труда приобретут большее значение, чем материальная заинтересованность.

Не менее важно, чтобы материальная и нематериальная заинтересованность формировали у работников ответственное, небезразличное отношение к результатам работы предприятия, своего подразделения и, безусловно, к своему труду, его конечным результатам.

Мечта каждого руководителя – ответственный, исполнительный сотрудник. Такой, которому, если дать поручение, он его выполнит качественно, да еще и в нужный срок. К сожалению, такой персонал нынче большая редкость, на то есть масса причин, как внутренних (личность сотрудника), так и внешних (экономика, уровень жизни и т.д.). Обычно в менеджменте руководители могут идти по двум направлениям: либо упорно продолжать искать ответственного сотрудника, либо учиться делегировать, или другими словами, передавать ответственность и полномочия своему персоналу, что, признаться, гораздо сложнее первого.

Не всегда делегирование полномочий и ответственности способны гарантированно дать нужный конечный результат, но достаточно часто способны создать у персонала уверенность, целеустремленность, в тех действиях, которые необходимо предпринять для достижения поставленных задач. Что, в свою очередь, позволяет руководителю получать результаты работы персонала гораздо выше ожидаемых.

Анализ данного вопроса показал, что ошибки в подборе кадров влекут за собой цепь непредвиденных осложнений в работе фирмы, связанных с возможным перемещением, а иногда и увольнением сотрудника. Результатами деятельности многих предприятий и накопленный опыт работы с кадрами показывают, что формирование производственных коллективов, обеспечение высокого качества кадрового потенциала являются решающими факторами эффективности производства и конкурентоспособности продукции.

Список использованных источников

1. Румянцева З.Ф. Менеджмент организации / З.Ф. Румянцева. – М.: «ИНФРА-М», 1995. – 432 с.
2. Хвостова Е. Долгосрочное планирование потребности в персонале / Е. Хвостова // Управление персоналом – Украина, 2014. – № 11–12. – С. 90–94.

Научный руководитель: Н.С. Макарова, кандидат экономических наук, доцент.

Д. Коротя
Днепропетровский университет имени Альфреда Нобеля

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ДОСТИЖЕНИЙ НОБЕЛЕВСКИХ ЛАУРЕАТОВ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ

Макроэкономистов всегда волновали такие вопросы, как достижение экономического роста, низкого уровня безработицы и невысокого темпа инфляции.

Известный экономист, основатель кейнсианского течения, Джон Мейнард Кейнс утверждал, что фундаментального противоречия между невысокой безработицей и умеренным ростом цен не существует, исходя из чего был сделан вывод, что достаточно лишь ответственно подходить к проведению экономической политики.

Однако в 1958 г. исследования английского финансиста Уильяма Филипса выявили негативную зависимость между инфляцией и безработицей. Таким образом, можно было предпочесть более низкий уровень безработицы, но большую инфляцию, или наоборот. Эту зависимость отображала кривая Филипса.

Во второй половине 1970-х гг. кривая Филипса была поставлена под сомнение, так как была в высшей степени нестабильна и подвержена значительным сдвигам и отклонениям вследствие влияния внешних факторов.

Эдмунд Фелпс и Милтон Фридман предприняли попытку преобразовать кривую Филипса таким образом, чтобы она объективно отображала действительность. Так, было предложено различать краткосрочные и долгосрочные кривые Филипса, где последняя представляла собой вертикальную линию, что означало сколь угодно высокий уровень инфляции при одной и той же степени занятости.

Несмотря на ранее выявленные зависимости между инфляцией и безработицей, методом эмпирических исследований было установлено, что траектория развития экономики имеет зигзагообразную форму, и никак не форму прямой.

Американский экономист Роберт Лукас, сосредоточившись на значимости инфляционных ожиданий, утверждал, что при снижении налогов, увеличении госрасходов и расширении денежного предложения в

банках, неизбежно будет расширяться производство и увеличиваться найм рабочей силы. При этом со временем было обнаружено возвращение безработицы на прежний уровень, вызванное «съеданием» излишек зарплаты инфляцией. Эти процессы повторяются вновь и вновь – данная модель получила название «ёлочка».

Таким образом, исследование взаимосвязи инфляции и безработицы дает понимание того, что данный вопрос сложен и неоднозначен. Выявление оптимального соотношения инфляции и безработицы в краткосрочном и долгосрочном периодах требует точного расчета и непосредственного опробования на практике для разработки эффективной экономической политики в дальнейшем.

*Научный руководитель: Е.А. Воробьева,
кандидат экономических наук, преподаватель.*

A. Kutafin
University of Wales, UK

GOVERNMENT PENSION FUND OF NORWAY

The world economy is still massively dependent on oil. Countries with large endowments of oil and gas often perform worse in terms of economic development than do countries with fewer resources, which is often referred to as the “resource curse” in the literature. Strange as it might seem, but despite the prospects of wealth and opportunity that arise from the discovery and extraction of oil, such endowments might impede rather than enhance sustainable development. To overcome the “curse” oil-rich countries should develop and implement a policy on managing big flows of money derived from oil extraction. The bright example of a country successfully managing its oil money flows is Norway.

First of all, The Government Pension Fund of Norway comprises two entirely separate sovereign wealth funds owned by the Government of Norway:

1) the Government Pension Fund Global (formerly The Government Petroleum Fund);

2) the Government Pension Fund Norway (formerly The National Insurance Scheme Fund).

The Government Pension Fund Global is a fund into which the surplus wealth produced by Norwegian petroleum income is deposited. The fund is commonly referred to as The Oil Fund. As of the valuation in June 2014, it was the largest pension fund in the world, although it is not actually a pension fund as it derives its financial backing from oil profits and not pension contributions. As of 30 September 2014 its total value is NOK 5.534 trillion (\$857.1 billion), holding one percent of global equity markets. With 1.78 percent of European stocks, it is said to be the largest stock owner in Europe.

The purpose of the petroleum fund is to invest parts of the large surplus generated by the Norwegian petroleum sector, generated mainly from taxes of

companies, but also payment for license to explore as well as the State's Direct Financial Interest and dividends from partly state-owned company "Statoil". Current revenue from the petroleum sector is estimated to be at its peak period and to decline over the next decades. The Petroleum Fund was established in 1990 after a decision by the country's legislature to counter the effects of the forthcoming decline in income and to smooth out the disruptive effects of highly fluctuating oil prices.

The fund is managed by Norges Bank Investment Management (NBIM), a part of the Norwegian Central Bank on behalf of the Ministry of Finance. It is currently the largest pension fund in Europe and is larger than the California public-employees pension fund (CalPERS), one of the largest public pension funds in the United States. The Norwegian Ministry of Finance forecasts that the fund will reach NOK 4.3 trillion (\$717 billion) by the end of 2014 and NOK 6 trillion (\$1 trillion) by the end of 2019.

Since 1998 the fund has been allowed to invest up to 40 percent of its portfolio in the international stock market. In June 2009, the ministry decided to raise the stock portion to 60 percent. In May 2014, the Central bank Governor proposed raising the rate to 70 percent. The Norwegian Government planned that up to 5 percent of the fund should be invested in real estate, beginning in 2010.

Norway's sovereign wealth fund is taking steps to become more active in proxy voting. In the second quarter of 2013, the sovereign fund voted in 6,078 general meetings as well as 239 shareholder proposals on environmental and social issues. Norway's Government Pension Fund Global (GPF) has the potential to greatly influence the corporate governance market in Europe – possibly China as well.

Due to the large size of the fund relative to the low number of people living in Norway (5.1 million people in 2014), the *Petroleum Fund* has become a hot political issue, dominated by three main issues:

1) whether the country should use more of the petroleum revenues for the state budget instead of saving the funds for the future. The main matter of debate is to what degree increased government spending would increase inflation;

2) whether the high level of exposure (around 60 percent in 2008) to the highly volatile stock market is financially safe. Others claim that the high diversification and extreme long term of the investments will dilute the risk and that the state is losing considerable amounts of money due to the low investment percentage in the stock market;

3) whether the investment policy of the Petroleum Fund is ethical.

Part of the investment policy debate is related to the discovery of several cases of investment by The Petroleum Fund in highly controversial companies, involved in businesses such as arms production and tobacco. The Petroleum Fund's Advisory Council on Ethics was established 19 November 2004 by royal decree. Accordingly, the Ministry of Finance issued a new regulation on the management of the Government Petroleum Fund which also includes ethical guidelines. According to its ethical guidelines, the Norwegian pension fund cannot invest money in companies that directly or indirectly contribute to

killing, torture, deprivation of freedom, or other violations of human rights in conflict situations or wars.

The Government Pension Fund – Norway was established by the National Insurance Act in 1967 under the name National Insurance Scheme Fund. This fund continues to be managed by a separate board and separate government entity. The Government Pension Fund – Norway had a value of NOK 106.9 billion. Unlike the Global division, it is instructed to invest in domestic companies on the stock market, predominantly on Oslo Stock Exchange. Due to this, the Government Pension Fund – Norway is a key stock owner in many large Norwegian companies.

In conclusion it should be said that, Norway Pension Fund is a great example of the policy for the big revenues gained from the rich capacities of fossil fuels such as – oil and gas. By a great management of such big amounts of money, Norway not only influences the development of global economy and technology, but also invests in itself. Doing so, it provides its citizens with the highest GDP per capita in Europe, which is \$161,660 and dramatically improves level of live in Norway giving not only today's society, but also future generations an opportunity to prosper.

*Scientific supervision: A. Magdich, PhD in Economics.
Language supervision: G. Miasoid, PhD in Pedagogy.*

Y. Kuschenko, L. Roienko
Kyiv National University of Technologies and Design

THE PROBLEMS OF INTEGRATION OF UKRAINE INTO THE WORLD COMMUNITY

At the time when the international division of labor has led to the formation of the world economy, no country in the world can provide high efficiency of its domestic production, if it is not integrated to some extent in the world production. This refers to Ukraine directly.

Formally Ukraine as the UN member belongs to the group of international community states. It recognizes and fulfills the UN Charter and the international law that govern interstate, political, diplomatic, social, cultural and economic international relations. So, to some extent, Ukraine cooperates with the world. However, the real benefits of international economic relations can be used by country only when its economy is integrated into the world economy; namely, it is an integral part of this economy.

During the process of integration into global economy the following key issues will be peculiar for Ukraine:

1. Ukraine has not yet fully defined the main directions and mechanisms of economic restructuring, including the peculiarities of development of the global economic system, and also real opportunities and areas of Ukrainian integration.

2. The most urgent issues are safety in the sphere of foreign relations and economic security in general that must be solved from the perspective of active competitive opposition on the global market.

3. There are some inconsistencies of regional character, the removal of which is possible only on the long-term contractual basis.

4. The attempts of active communication and dialogue with international economic and financial institutions as guarantors of Ukraine's integration into the global market and renewal of the economy, cause an inadequate reaction from the greater Ukrainian community so far.

To overcome the major problems connected with integration of Ukraine, it is necessary:

- to develop a clear social and economic policies of coming to the market, which should be based on the purpose and the prospects of development of our country;

- to create in Ukraine the structures that would ensure and coordinate functioning of the foreign trade complex as well as the entire infrastructure of foreign economic relations (insurance and information services, judicial and arbitral bodies);

- to be actively involved in integration processes, defining global national priorities and balancing them with others existing in the world economic area;

- it is vital to define clearly the benchmarks for our country in the sphere of development of its domestic economy and in search of its future place in the world economy.

Thus, to solve the main problems of Ukraine's integration into the world economy the profound market changes throughout the domestic economic and social system of our country are needed.

Today Ukraine's integration into the world economy is a necessary process of formation and development of our country, a guarantee for the welfare of the Ukrainian people.

In Ukraine, a young independent country, the economic integration will gain growth. For Ukraine there are positive features of activization and intensification of integration activity:

1. Increasing the share of Ukraine in the sphere of cooperation with the economically developed countries in science and technology and industrial areas.

2. A significant increase of the investment attractiveness of our country as a result of the openness of our economy to foreign investors.

3. The acceleration of reforms in the economic system of our country and its transition to a market economy.

Thus, there are a lot of problems in Ukraine that prevent us from joining the world community. We need to go a long way to reach this goal. I believe that soon we be able to achieve it.

References

1. Гальчинський А.С. Інноваційна стратегія українських реформ / А.С. Гальчинський, В.М. Геєць, А.К. Кінах, В.П. Семіноженко. – К.: Знання України, 2002. – 336 с.

2. Гринів Л.С. Національна економіка: навч. посібник / Л.С. Гринів, М.В. Кічурчак. – Львів: «Магнолія 2006», 2008. – 464 с.
3. Єрохін С.А. Структурна трансформація національної економіки: Теор.-метод. аспект / С.А. Єрохін. – К.: Світ знань, 2002. – 526 с.
4. Україна і світове господарство: взаємодія на межі тисячоліть / А.С. Філіпенко, В.С. Будкін, А.С. Гальчинський та ін. – К.: Либідь, 2002. – 470 с.

Л. Кухтій
Дніпропетровський університет імені Альфреда Нобеля

ОСНОВНІ МАКРОЕКОНОМІЧНІ ФАКТОРИ ВПЛИВУ НА ДИНАМІКУ ЗАОЩАДЖЕНЬ НАСЕЛЕННЯ УКРАЇНИ В КРИЗОВІЙ ПЕРІОД

Заощадження населення є одним з важливих чинників економічного зростання. Їх стан відображає процеси загальноекономічного розвитку України, включаючи соціальні аспекти, а також становлення фінансової та банківської системи.

У зв'язку з недостатнім обсягом ресурсів для економічного зростання для України в умовах трансформативного періоду найбільш актуальною є активізація дій банківських установ щодо акумуляції заощаджень населення.

В той час, коли економіка країни нестабільна та відсутностний захист вкладів від інфляції, населення збільшує споживання, в першу чергу товарів тривалого використання, це, в свою чергу, обумовлює швидке зростання товарного попиту. В таких умовах своєрідним типом заощадження є купівля населенням таких товарів, зокрема, як предмети розкоші, житлова нерухомість, легкові автомобілі тощо. За кризовий період частка продажу зазначених товарів в Україні зросла майже в 3 рази.

Необхідно відзначити що, при зниженні рівня доходу населення не знижує рівня свого споживання, а зменшує рівень заощаджень (основні положення теорії відносного доходу). Тому зростання заощаджень можливе тільки за умови постійного високого рівня доходу.

Формування грошових заощаджень стають можливими за високої продуктивності праці, збереження стабільності економічною системою, і, одночасно самі створюють основу для прискорення економічного зростання. Вплив заощаджень на інвестиційну діяльність господарюючих суб'єктів забезпечується трансформацією їх через механізми фінансового ринку в додаткові джерела фінансового забезпечення реального сектора економіки. Так, в розвинутих країнах заощадження населення покривають потреби реального сектора, державного бюджету, і навіть покриття торговельного балансу.

Але за останні роки сформувати достатню кількість заощаджень було просто не можливо. Крім того, певною мірою процес заощадження гальмують певні чинники, переважно монетарного характеру, серед яких:

- інфляція негативно впливає на формування та розміщення заощаджень на всіх стадіях даного процесу, але найбільш відчутно на стадії використання чистих грошових доходів. Населення, відповідно до рівня інфляції, збільшує споживчі витрати, що звужує доходну базу заощаджень. Відчутно впливає інфляція і на розподіл заощаджень між національною і іноземною валютами. Доларизація заощаджень є закономірною реакцією на інфляційне знецінення, при чому більшість з таких збережень має готівкову форму. Виникає так звана “доларова пастка” унаслідок якої заощадження не беруть участі в інвестуванні економіки України, а населення вимушено кредитує економіки розвинутих країн;

- девальвація гривні гальмує процес заощаджень у тому числі за рахунок провокування інфляції, посилюючи ефект “доларової пастки”, адже у домогосподарств, крім захисту заощаджень, з’являється додатковий стимул – доход від зростання гривневої ціни активів в іноземній валюті. Одночасно зростають інвестиційні втрати національної економіки: готівкові заощадження в іноземній валюті та у вкладах в іноземні банки проходять повз вітчизняний фінансовий ринок і не беруть участь у задоволенні інвестиційних потреб економіки;

- зниження рівня процента як проміжна мета монетарної політики неоднозначно впливає на заощадження: з одного боку, розширює можливості кредитування підприємств і створює передумови для зростання доходів і приросту заощаджень, випереджаючи падіння ставок закладами в іноземній валюті обмежує доларизацію; з іншого боку, послаблюється зацікавленість населення у спрямуванні заощаджень на фінансовий ринок;

- недостатній рівень розвитку фінансового ринку, і банківської системи зокрема, низька його транспарентність, і, як наслідок, недовіра населення до фінансових інститутів.

В промислово розвинених країнах близько 25% внутрішніх заощаджень формується за рахунок населення. Що стосується України, то участь домогосподарств в інвестиційних процесах в країні є досить незначною.

Однією з головних причин такого явища є досить низький обсяг тимчасово вільних грошових коштів (заощаджень) громадян, що перш за все пов’язано з низьким рівнем їх доходів. Ще однією перешкодою для активізації процесу інвестування є високий рівень недовіри населення до фінансового сектора, а саме банків, інвестиційних компаній, недержавних пенсійних фондів, страхових компаній, ІСІ тощо.

На жаль, на сьогоднішній день адекватність банківського капіталу розглядається як окремих індикатор чи норматив, який має підтримуватися банками, що гіпотетично означає їх фінансову стійкість та певний потенціал щодо протидії можливим дестабілізуючим факторам – відтік капіталу із банківської системи, масове неповернення кредитів тощо. Разом з тим, поглиблення наслідків світової фінансово-економічної кризи, дає підставу стверджувати про обмеженість такого підходу.

На нашу думку, адекватність банківського капіталу має бути не просто індикатором чи нормативом, а концепцією управління банківською системою, що має базуватися на зваженому управлінні трьома основними елементами – банківський капітал, активи, ризики. Управління кожним із цих елементів передбачає розробку окремого комплексу антикризових заходів, основною метою впровадження яких має бути вирівнювання економічного циклу та недопущення поглиблення фаз економічного спаду.

Е. Лимонова
Дніпропетровський університет імені Альфреда Нобеля

ОСОБЛИВОСТІ ОСНОВНИХ ІСТОРИЧНИХ ЕТАПІВ ЗЛИТТЯ І ПОГЛИНАННЯ

Сучасний етап розвитку глобальних процесів в інвестиційній сфері характеризується значною волатильністю щорічної динаміки основних способів капіталовкладень – угод щодо злиття і поглинання.

Всі злиття і поглинання (ЗіП) компаній, що спостерігалися протягом ХХ ст., можна поділити на п'ять етапів, кожний з яких має свої особливості:

– 1-й етап – злиття у 1897–1904 рр., який характеризується тим, що на початку етапу у більшості галузях панували чисті монополії, тобто підприємства, що виробляли унікальну продукцію. Основу об'єднань становили горизонтально інтегровані компанії. Пізніше з'явилися фірми, що стали попередниками сучасних вертикально інтегрованих корпорацій. Відмінною рисою більшості злиттів у цей період був їх множинний характер – у 75% від загальної кількості злиттів було залучено не менш 5 компаній, а іноді об'єднувалися кілька сотень фірм.

– 2-й етап – злиття у 1916–1929 рр. На цьому етапі панують не монополії, а олігополістичні об'єднання (у галузі домінують декілька виробників диференційованої та стандартизованої продукції). Це пов'язано з дією антимонопольного законодавства у США, а також європейських країнах. Для цього етапу характерні вертикальні злиття і диверсифікація.

– 3-й етап – злиття у 1965–1970-х рр. Для цього періоду характерні сплеск злиття компаній, що зайняті у різних видах виробничої діяльності, тобто злиттів конгломератного типу. На третьому етапі 80% злиттів привели до утворення конгломератів. Якщо порівняти з попереднім етапом, то число конгломератних злиттів зросло приблизно на 35%, кількість горизонтальних злиттів скоротилося на 27%. Виною цьому стало жорстке антимонопольне законодавство, що обмежило горизонтальну і вертикальну інтеграцію.

– 4-й етап – злиття в 1980-х роках. Цей етап характеризується збільшенням ворожих поглинань. Але у зв'язку з пом'якшенням антимонопольної політики для цього періоду характерні горизонтальні злиття. Питома вага злиттів конгломератного типу, навпаки, скоротилася. Більш

того, створення нових об'єднань супроводжувалося руйнуванням раніше створених конгломератів.

– 5-й етап – злиття з другої половини 1990-х років – до кінця ХХ ст. Для цього періоду характерними стають горизонтально інтегровані злиття компаній. Також спостерігається об'єднання транснаціональних корпорацій, тобто створення стратегічних альянсів. Величезний розмах отримали злиття і поглинання у фінансовій сфері.

Статистичні дані свідчать, що реалізація таких стратегій в вартісному вимірі набула надзвичайних темпів у передкризовий період. Зокрема тільки за 2003–2007 рр. вартість трансграничних ЗіП зростає в 5 разів з 200 до 1000 млрд дол. Але світова фінансово-економічна криза спричинила значний спад процесу ЗіП. Так, у 2009 р., їх вартість знизилася майже до рівня 2003 р. За період з 2009–2012 рр. динаміка ЗіП характеризується стрибкоподібним характером, але все ж не досягає значень, досягнутих в передкризовий період розвитку світової економіки.

Слід зазначити, що зниження вартості проектів ЗіП у різних секторах економіки відбувалося нерівномірно. Загальний спад протягом 2011–2012 рр. склав близько 45%. Секторні відмінності виглядають наступним чином: у первинному секторі економіки спостерігається найбільш негативна динаміка – вартість угод знизилася на 66%, у сфері послуг – 42%, у виробничому секторі – 33%. Найбільше зниження вартості угод злиттів та поглинань у первинному секторі переважно спричинено спадом гірничодобувної та нафтової промисловості, на які припадає лівова частка прямих іноземних інвестицій.

Інша особливість, що стосується вартості ЗіП, пов'язана з міжнародною експансією власно державних підприємств, переважно за рахунок фірм, розташованих в країнах, що розвиваються, і мають на меті збільшити свої стратегічні активи. Слід відзначити, що тенденції в політиці лібералізації та приватизації за останні 30 років супроводжувалися підвищенням ролі держави в сфері іноземної власності. Зокрема на міжнародній арені інвестиційної діяльності найважливішу роль сьогодні відіграють підприємства, що контролюються державою, включаючи державні інвестиційні фонди, та власно державні підприємства, а також приватні інвестиційні фонди. Цікавою тенденцією ЗіП ТНК є той факт, що за період з 2003 по 2012 рр. трансграничні злиття і поглинання нараховують близько 89% обсягів прямих іноземних інвестицій, здійснених державними інвестиційними фондами, що відображає їх позицію як стратегічних інвестиційних фондів, на відміну від великої частини глобальних прямих іноземних інвестицій, що фінансуються через нові, так звані «грінфілд» проекти. Більша частина інвестицій, що здійснюється державними інвестиційними фондами через пряме іноземне інвестування, спрямовується на сектор послуг (70%), особливо фінансовий сектор, нерухомість, будівництво, комунальні послуги. Фінансова сфера залишається найбільш популярною для інвестування, що здійснюється державними інвестиційними фондами. За період 2003–2012 рр. в цю сферу було залучено більш, ніж 21 млрд дол. кумулятивних потоків. Для сектора комунальних послуг характерне зростання кумулятивних потоків з 2011 по 2012 рр. на 26%, най-

більша частка цих відсотків припадає на електрику, газо- та водопостачання. В секторі нерухомості це значення досягнуло 44% за цей же період, а в сфері транспорту, складського господарства та промисловості комунікацій стрибок відбувся на 81%, з 6 до 11 млрд дол. Ці тренди в нефінансових секторах можуть означати зміну в стратегічних пріоритетах інвестування, що здійснюється інвестиційними фондами.

Проведений аналіз свідчить про те, що процес ЗіП на сьогоднішній день є тенденцією, яка може сприяти розвитку нових та укріпленню вже існуючих конкурентних переваг транснаціональних компаній. Розгляд сучасних тенденцій в динаміці процесів ЗіП дозволяє формувати відповідні сучасному стану світової економіки та кон'юнктури стратегії розвитку ТНК.

A. Magdich

Alfred Nobel University, Dnipropetrovsk

POSSIBILITIES FOR DEVELOPMENT OF COOPERATION BETWEEN VISEGRAD COUNTRIES AND UKRAINE

These days, Ukrainian diplomacy is focused on the European Union. Yet, there are many other challenges that require immediate attention, Ukrainian membership in the European Communities is certainly one of the key pressing issues on the present-day agenda of Ukraine-EU relations.

The Visegrad countries have always supported the European vector of Ukraine's foreign policy. Three of the four Visegrad countries – Poland, Slovakia and Hungary – have a common border with Ukraine. One of the reasons why the V4 countries are the area of interest for Ukraine is that all the countries have successfully completed the transition process from centrally planned economies to market-based economies. Despite the Visegrad cooperation develops exclusively on the basis of the common will, without specially establishes organizational structures (with the exception of the International Visegrad Fund, which funds mainly academic and cultural projects), the format of such Cooperation is extremely durable, and the very cooperation is broad and diverse. For Ukraine such developments might become the beginning of a turning point in its national history, which would help the country's independence acquire the clear European shape.

1. Background of the project

Over the past decade, Alfred Nobel University Dnipropetrovsk (DUAN) has been a member of many associations recognized by the international community and participant of numerous international projects. The DUAN has established a strategic partnership with many of the V4 most respected universities and institutions,

In the year 2014, we decided that we should further increase our engagement with our cooperation with our partners from Visegrad Countries. Accordingly we decided to apply to Visegrad Fund (Fig. 1) with the project

titled: Transformation and educational processes in the Visegrad group countries.



Fig. 1. The official logo of the Visegrad Fund

2. Partners of the Project

Official V4 partners that participated in the project are:

1. Prof. Anatolii Zadoua, National Louis University (Poland); webpage of the partner institution: www.wsb-nlu.edu.pl/

2. Prof. Volodymyr Momot, Higher School of Labour Safety Management in Katowice; webpage of the partner institution: <http://www.wszop.edu.pl/>

3. Mgr. Juraj Marušiak, PhD, The Institute of Political Science of the Slovak Academy of Sciences (Slovakia); webpage of the partner institution: <http://www.upv.sav.sk/index.php?ID=19>

3. Events of the Project

1 September 2014 Dr Alisa Magdich, Project coordinator, held the meeting of the participants of the Project. The participants were given a presentation that informed them about the purpose of the course, start dates and delivery mode. The presentation contained detailed information about experts including foreign lecturers and detailed project description. Interview with staff and participants highlighted several key issues to focus on in order to ensure the successes of the course. The link to this activity is available here: <http://duep.edu/en/news/university/opituvannja-uchasnikiv-proektu/>

5 September 2014 parties held roundtable on “Visegrad countries: the experience of reforms and lessons for Ukraine” as part of the regular meeting of the student club “Mizhnarodnyk”, which carries out its activity at the Department of International Economics and Economic Theory. The roundtable participants discussed a range of topics including cooperation between the Visegrad region and the countries of the Eastern Partnership (EaP) – Armenia, Azerbaijan, Belarus, Georgia, Moldova and Ukraine; particularly in light of the ongoing developments in Ukraine. The main aim of the meeting was to organize discussions on possible solutions of problems Ukraine might face on its way to the EU using experience of its neighbouring countries. The link to this activity is available here: <http://duep.edu/en/news/university/zasidannja-studentskogo-klubu-mizhnarodnik/>

10 December 2014 the Department of International Economics and Economic Theory of Alfred Nobel University, Dnipropetrovsk held the the XVIIth international scientific and practical conference of young scientists and students “Eurointegration Aspirations of Ukraine and Problems of Macroeconomics”. The conference traditionally draws great interest both among Ukrainian students and young academics from abroad. However, this conference was really special: it was the first discussion to be held following the signing of the Ukraine–European Union Association Agreement. While in

previous years, only possible consequences of Ukraine's European integration could be discussed, this issue has recently become sharply relevant. Already today the Ukrainians can feel the impact of the free trade agreement. The full Conference Program and Invitation Letter are available here: <http://duep.edu/en/news/university/skladnij-shljah-v-jevropu-ochikovannja-ta-ikliki/>. Another peculiarity of this conference lay in the organization of a section – Visegrad countries and Ukraine's European integration – devoted to the Visegrad economies. This year there was a record number of papers, near 100, including 20 from abroad, submitted for the conference. On the other hand, the number of participants who presented their works at the conference was to some extent less than expected (around 30 presentations). The reason for this is in the unstable on-going political situation in Ukraine. However, the abstracts of all manuscripts were published in Book of abstracts, which is available here: <http://duep.edu/uploads/mezhdunekon14-15/10412.pdf>. The largest group of foreign participants included participants from Nowy Sacz School of Business – National-Louis University (Poland). Students from the UK, Azerbaijan, Georgia and Russia also presented their conference reports. Ukraine was represented by participants from Lviv, Odesa, Mykolaiv and, of course, Dnipropetrovsk. It should be noted that school pupils also express their interest in the problems of European integration of Ukraine: pupils from Lyceum №100 of Dnipropetrovsk traditionally participate in this conference. The workshop Visegrad countries and Ukraine's European integration attracted 16 participants. The participants agreed to meet next time in spring 2015 to discuss the first results of Ukraine's real progress towards our common European home.

4. Description of achieved aims

The aim of the project was to create an elective course which would intend to look broadly at the issues and challenges faced by the CEE region during transition from a planned to a free-market economy with a particular emphasis on the Visegrad group. This aim was completely achieved. All the guest lecturers successfully delivered their parts of the course.

The project exceeded our expectations in terms of the commitment of the participating partners, the high standard of their work resulting in the course delivery. Teaching materials (electronic lectures, slide presentations and case-studies) presented by them were very interesting, comprehensive and informative.

We were very pleased with the level of interest not only from the participating students but also from the media, students from other faculties and general public. The project attracted unexpected level of attention from the university departments and other universities and organizations in the city. It was acknowledged that the project represented an example of good practice for the Department of International Economics and Economic Theory (which had applied for this grant) with regard to implementation of international research activity. It was suggested that other Departments apply for the IVF grants in the nearest future. Next year we are planning to enroll more students, from other specialities, in this course.

Besides, we have in plan that next year we should further increase our cooperation with our partners from V4. Thus, we are planning to invite

colleagues from the Central European University as guest lecturers next academic year. Since the course will be suggested as an elective we intend to attract much more students by inviting experts from all V4 countries.

4. Major outcomes

The main outcome is an elective course which gave third-year students of economic specialities the opportunity to discuss issues and challenges faced by the CEE region, in particular the V4 countries, during the transition period and reinforced skills in applying statics tools to evaluate current economic and political trends in the different economic indicators in the V4.

Further outcomes:

A documentary film “Transformation and educational processes in the Visegrad Group countries”. Ukrainian-Polish Radio and Television “Commonwealth” broadcasted it on the Channel 27 in Dnipropetrovsk twice: on 4 September 2014 at 19:15 (5-minute duration) and on 26 December 2014 (15-minute duration). The film gives an overview of the history of The Visegrad countries and the International Visegrad Fund. The main goals of the project are highlighted through the interviews with the participants.

One more outcome is the published Book of abstracts of the XVIIth international scientific and practical conference of young scientists and students “Eurointegration Aspirations of Ukraine and Problems of Macroeconomics” held on 10 December 2014 at the Alfred Nobel University, Dnipropetrovsk.

5. Conclusions

Following conclusions can be emphasized from the events in frame of the Project:

1. The Alfred Nobel University and the Central European University will sign the bilateral agreement for future cooperation on faculty level in the framework of the project.

2. All reports about this phase of Project realization will be further highlighted in mass media.

3. It was agreed that the partners on this project will continue with scientific and research cooperation in the future. They will be engaged in near future on preparation of larger projects.

4. A scientific article authored by one or several Project participants and focused on the Visegrad Group will be published in one of the regular issues of “European vector of economic development” journal p-ISSN 2074-5362.

All further details about directions of future cooperation will be available at the web page of the project: <http://duep.edu/en>

Н. Макарова
Дніпропетровський університет імені Альфреда Нобеля,
В. Чистяков
Національний гірничий університет, м. Дніпропетровськ

ЯКІСТЬ ВИЩОЇ ОСВІТИ В УКРАЇНІ

У світовому освітянському просторі вища освіта є одним з важливих інструментів, який дозволяє підвищувати добробут нації, створююча-

ти умови для економічного, політичного і суспільного розвитку країни. Процеси, що відбуваються зараз – глобалізація, інтеграція, швидкі зміни у економіці, політиці та суспільстві – вимагають активних дій щодо підвищення реальної віддачі від фахівців, які закінчують університети, отримуючи звання «бакалавр» або «магістр». Тому зараз, як ніколи, якість вищої освіти стає актуальною проблемою для вищих навчальних закладів України. Наявність якісної освіти дозволить швидше інтегруватись до європейського співтовариства.

Дослідження з питань якості освіти в Україні ведуться, хоча не досить активно. Найбільш цікавими та ґрунтовними, ми вважаємо, є наукові праці таких авторів: В. Кремень, В. Андрущенко, М. Мазорчук, В. Добряк, С. Степаненко.

Україна робить перші кроки до визнання вищої освіти сферою, що відповідає міжнародним вимогам. Серед цих кроків можна виділити головні:

- приєднання до Болонського процесу у травні 2005 р. (перехід на бакалаврат, магістратуру; введення бальної системи оцінки знань – кредитно-модульної системи ЕСТ;

- створення і розвитку приватних вищих навчальних закладів, що посилює конкурентну боротьбу і, як свідчать результати, суттєво впливає на оновлення та пошук сучасних методів навчання;

- прийняття Закону України «Про вищу освіту», який створює нові можливості для вищих навчальних закладів (автономність, академічна свобода, розвиток науки, нові методи навчання);

- формування нових відносин між університетом, що випускає фахівців, із врахуванням потреб суспільства та роботодавців.

Якість освіти створюється за допомогою значної кількості внутрішніх та зовнішніх складових:

- визнання ВНЗ на національному та міжнародному рівні, а значить і його випускників за різними спеціальностями. На жаль, наші українські вищі ще не набули визнання на міжнародному рівні, про що свідчать загальновідомі міжнародні рейтинги за всебічної оцінки якості діяльності ВНЗ (в першу чергу, в рейтингах враховується академічна репутація, показник цитуємості наукових публікацій, доля працевлаштованих по спеціальності тощо). Так, за останні роки в першій п'ятірці лідирують навчальні заклади США та Великобританії. Але поступово деякі вищі навчальні заклади України (Києво-Могилянська академія, Дніпропетровський університет імені Альфреда Нобеля, Львівська політехніка та інші) приєднуються до участі в міжнародній оцінці якості у вигляді рейтингування, змінюючи види і форми навчання на більш сучасні та якісні. Про наявність проблеми визнання вищої освіти в українському суспільстві свідчать результати опитування Американського інституту громадської думки в Україні тільки 38% населення задоволені системою освіти, в той же час у Польщі – 66%, в РФ – 42, в США, Франції, Великобританії – 70, в Канаді – 71, в Німеччині – 59, в Японії – 53% [1];

- розробка та дотримання системи принципів оцінки якості вищої освіти відповідних до сучасних ринкових умов. Згідно із Законом України «Про вищу освіту» створюється Національна агенція якості вищої освіти,

яка розробить критерії і стандарти щодо якості вищої освіти, спираючись на досвід різних країн світу та залишаючи сучасні напрацювання в цьому напрямку, створені українськими спеціалістами у сфері вищої освіти. Ці критерії і стандарти стануть рекомендацією та орієнтиром, що допоможе вищим навчальним закладам реформувати систему навчання та управління навчальним закладом;

– якість вищої освіти не можливо здійснювати не спираючись на компетентностний підхід. Саме набір компетенцій (професійних і поведінкових) фахівця, що пред'являє ринок праці, роботодавць і суспільство, дозволить сформувати систему навчання за формою та змістом по кожній спеціальності. Також ми вважаємо, що цей підхід допоможе ВНЗ реально оцінити свої можливості з підготовки спеціалістів за тими чи іншими напрямками, тобто відповісти на питання: Чи здатний даний ВНЗ підготувати фахівця на рівні, що відповідає сучасному ринку праці як національному, так і міжнародному?

Безумовно, все вищезазначене, якщо буде реалізовано на практиці, дозволить Україні поповнити працездатне населення кваліфікованими кадрами, а це напряму вплине на економіку країни і її безпеку, відкриє нові можливості як студентам, так і викладачам по обміну досвідом з розвинутими країнами світу.

Список використаних джерел

1. Ликарчук И. Коллапс украинского образования [Электронный ресурс] / И. Ликарчук. – Режим доступа: <http://zn.ua/articles/76811>.

Ю. Марусик

*Міжнародний інститут освіти, культури та зв'язків з діаспорою,
НУ «Львівська політехніка»*

ЕВОЛЮЦІЯ ДЕРЖАВНОЇ ІНТЕГРАЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

Із підвищенням інтенсивності міграційних потоків постійно зростає складність інтеграції населення держави у нове суспільство. Внаслідок глобалізації постає проблема ефективності реалізації інтеграційної політики та її відповідності різноманітним зобов'язанням, в тому числі й міжнародним, що взяли на себе сучасні держави.

Питання інтеграції іммігрантів та відповідної політики на різних історичних етапах досліджують В. Боссвік, [1], І. Агіні [2] В. Кімліка [3] та ін.

В контексті імміграції інтеграцію розглядають як зміцнення відносин в рамках соціальної системи, процес введення нових учасників, їх груп у систему суспільства та її інститутів [1, с. 2]. Питання приналежності до цих нових учасників суспільства є дискусійним, але, здебільшого, мова йде про мігрантів та кількох поколінь їх нащадків [2, с. 4]. Інте-

грація іммігрантів у суспільство – необхідна передумова для ефективної взаємодії цієї групи населення, частка якої постійно зростає у країнах Заходу. Цей процес проходить у таких формах, як акультурація (сприйняття культурних норм), набуття соціального статусу, взаємодія із місцевим населенням на індивідуальному рівні, самоідентифікація (як члена соціальної системи) [1, с. 3].

Тривалий історичний період основним шляхом інтеграції іммігрантів у суспільство була асиміляція. Під поняттям «асиміляція» розуміють односторонній процес, в якому іммігранти та їхні нащадки відмовляються від своєї культури і адаптуються повністю в нове суспільство [1, с. 4]. Така політика могла реалізовуватись як шляхом залучення до єдиного етнокультурного простору, так і до пануючих соціетальних практик [3], серед яких мова відігравала одну з ключових ролей. У другій половині ХХ ст. поняття «асиміляція» стало менш вживаним, а практика його реалізації почала вважатись небажаною. Деякі дослідники навіть говорять про табування цього поняття аж до початку ХХІ ст. як відповідь на крайнощі націоналізму, фашизму, придушення і виключення меншин а також, внаслідок зростання актуальності прав людини, поширення гордості за свою культуру [1]. В. Кімліка пояснює зміну ставлення до асиміляції будь-яких меншин двома підставами: неефективністю цієї процедури та відсутністю нормативних підстав крім «права сили» [3, с. 445]. В умовах постійного зростання частки іммігрантів серед населення країн Заходу, та в світлі прийнятих на себе зобов'язань (в тому числі й міжнародних), продовження практики асиміляції виявилось недоцільним. Навпаки, така політика призводила до посилення спротиву меншин, зменшення рівня їх лояльності та перешкоджає інтеграції тих груп населення, які позитивно сприймають перспективу пристосування до нового суспільства. На відміну від субдержавних етносів та корінних народів, іммігранти (особливо трудові), зазвичай, зацікавлені в максимально ефективній інтеграції, а дискусійним є лише питання умов цього процесу [3, с. 448]. Встановлення справедливих умов інтеграції в країнах Заходу вирішується під значним впливом ідей мультикультуралізму. Така інтеграція передбачає входження іммігрантів у плюралістичну спільність, що сформована державною політикою на базі спільних громадянських цінностей та мови, із збереженням культурної своєрідності нових членів суспільства. Тобто мультикультуралістська інтеграційна політика постає як більш справедлива альтернатива традиційній практиці асиміляції, яка була притаманна більшості країн Заходу до другої половини ХХ ст.

Однією із найгостріших проблем на шляху інтеграції є анклавізація іммігрантів. Під цим поняттям дослідники розуміють вибудовування середини нового, але чужого соціально-культурного середовища існування свого власного, більш звичного та психологічно комфортного [4]. Анклав виконує функцію специфічного перехідного середовища, в яке входить іммігрант внаслідок складності інтеграції в нове суспільство. Причинами цієї складності можуть бути як особливості іммігранта, так і несприй-

няття (відторгнення) суспільством «чужого». На першому етапі входження іммігранта в анклав забезпечується спрощення процесу переселення, але довгострокові негативні наслідки переважають. Входження в анклав з часом призводить до послаблення мотивації до повноцінної адаптації в нове суспільство [4]. Вироблення ефективної стратегії інтеграції іммігрантів у суспільствах, де сформувались анклави залишається невирішеним завданням.

В процесі вироблення оптимальної інтеграційної політики сучасні держави постійно шукають способи поєднати встановлення справедливих умов адаптації іммігрантів та ефективного входження їх у нове суспільство. Перспективним напрямом інтеграційної політики є співпраця із країною-донором для підготовки потенційних мігрантів до переїзду, зокрема і шляхом двосторонньої співпраці на рівні місцевої влади [2]. Але суттєвою перешкодою на шляху реалізації відповідних заходів виявляються неспівмірність рівня централізації країн-реципієнтів та країн-донорів, а отже, і можливості приймати потрібні синхронні рішення. Тому в інтересах країн, які залежать від припливу іммігрантів не лише створення програм співпраці, а й сприяти децентралізації країн-донорів.

Отже, процес інтеграції іммігрантів перестав розумітись як відмова нових членів суспільства від своєї ідентичності та культури. Сучасні демократичні держави продовжують пошук оптимальних способів узгодити інтереси іммігрантів та суспільства, що їх приймає, забезпечивши взаємовигідну співпрацю. Водночас завдання інтеграції іммігрантів виконується на різних рівнях і перестає бути проблемою внутрішньодержавної політики.

Список використаних джерел

1. Bosswick W. Integration of migrants: Contribution of local and regional authorities [Електронний ресурс] / W. Bosswick, F. Heckmann. – Режим доступу: <http://www.eurofound.europa.eu/pubdocs/2006/22/en/1/ef0622en.pdf>
2. Bilgili Ö. Supporting Immigrant. Integration in Europe. What Role for Origin Countries' Subnational Authorities? [Електронний ресурс] / Ö. Bilgili, I. Agimi. – Режим доступу: <http://www.migrationpolicy.org/sites/default/files/publications/INTERACT-SubnationalAuthorities.pdf>
3. Кимлика У. Современная политическая философия / У. Кимлика. – Гос. ун-т – Высшая школа экономики, 2010. – 592 с.
4. Кузнецов И.М. Интеграционный потенциал мигрантов [Електронний ресурс] / И.М. Кузнецов. – Режим доступу: <http://demoscope.ru/weekly/2007/0271/analit04.php>

*Науковий керівник: А.С. Романюк,
доктор політичних наук, професор.*

ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ЭКОЛОГИЧЕСКИХ ПРОБЛЕМ, СВЯЗАННЫХ С ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ ТНК

Государственное регулирование деятельности ТНК в экологической сфере – это комплекс мер законодательного, исполнительного и контролирующего характера, направленных на снижение и предотвращение негативного воздействия хозяйственной деятельности на окружающую среду, а также на ее реабилитацию. Как правило, этот комплекс мер одинаков как для национальных, так и транснациональных компаний.

Необходимость государственного вмешательства в процессы природопользования и окружающей среды обусловлена так называемыми провалами рынка – возникновением в рыночной системе негативных внешних эффектов. В каждый отдельно взятый момент времени рынок может только показать, сколько общество готово заплатить за природоохранные корректировки, не уступая своим экономическим интересам. В то же время, если учитывать экономические и экологические интересы будущих поколений, такой подход неприемлем.

Широкое, хотя и далеко не окончательное признание в этой связи получил принцип «социализации природы». Согласно этому принципу, природа, как и природоохранная деятельность, является общественным благом. Как правило, общественные блага поставляются государством и оплачиваются за счет обязательного налогообложения, поскольку на них не существует ценообразования.

Государственное регулирование деятельности ТНК в экологической сфере действует на общенациональном, региональном и местном уровнях. Оно осуществляется с помощью прямых (административно-правовых) и косвенных (преимущественно экономических) мероприятий.

Под прямыми мерами государственного экологического регулирования понимают в первую очередь национальное, региональное и местное экологическое законодательство, включающее ряд запретительных (например, запрет на ввоз экологически опасных грузов на территорию страны) или минимальных (например, квоты на вылов отдельных видов рыбы) норм. Виды деятельности, которые оказывают воздействие на окружающую среду, должны проходить процедуры государственного лицензирования, стандартизации и сертификации, а также государственную экологическую экспертизу. В ряде случаев к ним предъявляется требование обязательного страхования. Нарушение экологического законодательства влечет за собой административную (отзыв лицензии и т.д.) и уголовную ответственность.

Косвенные меры государственного экологического регулирования преследуют цель объективного отражения экологических издержек в це-

нах товаров, так как много экологических проблем может решать рыночный механизм. В частности, для того чтобы добиться объективного ценообразования, неоклассическая экономическая теория предлагает вводить так называемый «налог Пигу», которым облагается предприятие, создает внешний эффект. При этом величина «налога Пигу» должна быть такая, чтобы после его уплаты частные расходы компании, создающие внешний эффект, были равны по социальным расходам.

К косвенным мерам государственного регулирования хозяйственной деятельности в экологической сфере также относятся: экологические льготы на налогообложение; государственное субсидирование экологически эффективных видов деятельности, государственные инвестиции; государственные заказы; предоставления государственных кредитов на реализацию экологических проектов; государственное экологическое страхование и др.

Необходимо отметить, что в ряде случаев государства используют экологические стандарты и нормы не только в природоохранных целях, но и из соображений протекционизма и обеспечения монопольного контроля над тем или иным рынком. Например, в 1994 году при выборе трассы нефтепровода из Баку с выходом в Средиземное море для экспорта каспийской нефти Турция решительно отвергла предложение России о выводе трубопровода в Новороссийск. В итоге был выбран маршрут «Баку – Джейхан», который прошел через территорию Турции, обеспечив этой стране большие доходы за перекачку нефти и придав ей большой политический вес. Данный вариант трассы в обход России активно поддерживали США. Строительством трубопровода занимался международный консорциум во главе с транснациональной компанией BP, и подрядные работы выполнялись в основном американскими и английскими компаниями. При всей выгоде такого рода «реальной политики» данный вариант с экологической точки зрения также неблагоприятный для Турции: эксплуатация нефтепровода, трасса которого пролегает по горной местности, связана с высокими рисками аварий. Эти риски усиливает и угроза террористических атак в данном регионе. К тому же трасса «Баку – Джейхан» прошла через Боржомское ущелье в Грузии, поставив под угрозу благополучие этого уникального природного и экономического объекта (минеральная вода «Боржом» является одним из самых известных товаров грузинского экспорта).

Решение всего комплекса экологических проблем и выход на новые, «устойчивые» схемы производства и потребления возможны только в случае творческого сочетания рыночных и административно-правовых механизмов регулирования в экологической сфере. Роль экологического фактора в деятельности транснациональных корпораций в 2010 – 2014 гг. существенно выросла, и будет расти и в дальнейшем.

*Научный руководитель: И. Бурдули,
кандидат юридической наук, доцент.*

ГЛОБАЛІЗАЦІЯ СУЧАСНОГО СВІТУ ТА ПРОБЛЕМИ В АГРАРНІЙ СФЕРІ

Становлення сучасної системи світового господарства й світогосподарських зв'язків з часів першої промислової революції супроводжувалося гострими теоретичними суперечками. В їх основі лежали кардинальні розбіжності поглядів на причини, що породжують міжнародну торгівлю, й її вплив на добробут держав і народів.

Тема глобалізації у сучасному світі має досить дискусійний характер. Глобалізація – це процес створення єдиного світового ринку товарів, послуг, фінансових ресурсів, технологій, інтелектуальної власності й робочої сили, інформаційною основою якого стає Інтернет, це об'єктивний соціальний прогрес, вмістом якого є всезростаючий взаємозв'язок і взаємозалежність національних економік, національних політичних і соціальних систем, національних культур, а також взаємодії людини та зовнішнього середовища, однак чимало питань стосовно впливу процесів глобалізації на світовий агропромисловий комплекс і на рівень регуляторних повноважень української держави в процесах регулювання національного аграрного ринку.

Процеси сучасної глобалізації не є чимось несподіваним, виниклим у результаті якогось відкриття. Історично світ глобалізується й інтегрується в процесі всього свого розвитку. Закон глобалізації є об'єктивним законом розвитку людства. Це означає, що процеси глобалізації неможливо скасувати, відкласти, зупинити, що й зумовлює *постановку проблеми та актуальність теми дослідження*, особливо стосовно їх впливу на Україну. При цьому необхідно визначити ступінь впливу глобалізаційних процесів не тільки на національну економіку в цілому, а й на її аграрний сектор зокрема. Тим більше, що ціла низка глобальних проблем, які потребують негайного вирішення, пов'язані з функціонуванням саме цієї сфери економіки: продовольча, екологічна, енергетична, сировинна та ін.

Метою дослідження є визначення сутності та теоретико-методологічних підходів до процесу глобалізації і його впливу на державне регулювання аграрної сфери.

Спеціалізація дає змогу окремим країнам не витратити значні грошові ресурси на створення деяких виробництв для випуску товарів, а одержувати їх шляхом зовнішньої торгівлі. Це пов'язане з тим, що та або інша країна має тривалий, професійний досвід у виробництві тих чи інших високоякісних товарів, що дозволяє експортувати їх в інші країни, які імпортують такі товари, оскільки вони їх не виробляють через певні внутрішні національні особливості економік, в узагальненому вигляді об'єктивні фактори, які в цей час визначають процес глобалізації, можуть бути представлені в такий спосіб.

Основним об'єктивним фактором, що визначає цей процес, є міжнародний поділ праці. Це вища сходинка розвитку суспільного територіаль-

ного поділу праці, що спирається на спеціалізацію виробництва окремих країн на певних видах продукції, якими вони обмінюються (для України це природно сільськогосподарська продукція). Міжнародний поділ праці утворить основу розширення міжнародної торгівлі, становить об'єктивну базу розвитку світового ринку (в тому числі аграрного).

Фактор глобального науково-технічного прогресу й впровадження нових технологій, який забезпечує стабільну й уеззростаючу перевагу одних країн над іншими. Нові технології змінюють:

- основи виробництва й організації праці в аграрній сфері;
- способи використання аграрної продукції (наприклад можливість довгострокового зберігання вироблених продовольчих продуктів);
- процес відновлення виробничих фондів, що стає безперервним (наприклад прискорена амортизація устаткування, безперервне вкладання в нові високопродуктивні аграрні технології). Крім того, нові технології створюють конкурентні переваги й можливості монопольного впливу на світовий аграрний ринок. При цьому країни й корпорації, що створюють нові технології й володіють ними, привласнюють підвищену частку світового прибутку порівняно із вкладеним цими країнами капіталом.

Породженням глобалізації й водночас об'єктивним фактором її подальшого розвитку є асиметрія практично всіх сфер життєдіяльності людства (в тому числі аграрної сфери). Суть асиметричності розвитку світової системи полягає в різному рівні розвитку, різного ступеня підготовленості країн до інтеграційних процесів і, відповідно, у прямій протилежності інтересів – національних і розвинутих країн. Критичного рівня досягла асиметрія багатства й бідності (навіть на рівні продовольчого забезпечення), несумірність використовуваних людством природних ресурсів і гранично припустимого навантаження на природу (екологічне протиріччя).

Таким чином, розглянуті зміст і наслідки сучасного процесу глобалізації дають змогу виділити базисні основи глобалізації як єдиного цілого.

Процеси об'єктивної глобалізації не можуть розвиватися стихійно. Вони підлягають регулюванню на міжнародному рівні. Таке регулювання покликане забезпечити реалізацію інтересів усіх суб'єктів, що беруть участь у цих процесах. Однак такий підхід суперечить самій сутності капіталу як самозростаючої вартості за рахунок присвоєння результатів чужої праці.

Таким чином, тенденції сучасної глобалізації відображають як об'єктивний, так і суб'єктивний бік цього процесу. Процес інтернаціоналізації, що прийняв глобальні планетарні масштаби, як і процес регіональної інтеграції проходить на двох рівнях. Перший рівень – це рівень стихійно-ринкових процесів. На другому рівні вступають у систему відносин держави, які створюють міждержавні організації й у такий спосіб намагаються на наддержавному рівні регулювати процеси глобалізації. Тому, коли ми чуємо, що глобалізація являє собою якусь загрозу, то, на наш погляд, це може свідчити про запізнювання заходів з регулювання цього процесу з боку держав. Однак це відбувається, як правило, не стіль-

ки з об'єктивних причин, скільки із суб'єктивних. Тому *подальші дослідження мають бути* спрямовані на визначення впливу суб'єктивних факторів глобалізації на розвиток аграрного сектору України.

В. Мотречко

Дніпропетровський університет імені Альфреда Нобеля

СТРАТЕГІЧНЕ ПЛАНУВАННЯ – ПЕРШОЧЕРГОВА ДІЯ В СТРАТЕГІЧНОМУ УПРАВЛІННІ

Стратегічне управління підприємством є для української економіки новим, незвичним явищем. Необхідність в ньому з'явилася в результаті економічної реформи, результатом якої став перехід від планової економіки з її централізованим управлінням цілими галузями виробництва до ринкової економіки, в якій підприємства різних форм власності отримали господарську самостійність.

Актуальність стратегічного менеджменту полягає у нагальній потребі підвищення якості управління підприємствами.

Розвиток будь-якого підприємства у довгостроковій перспективі залежить від його здатності своєчасно передбачити зміни на ринку і відповідним чином адаптувати свою організаційну структуру й уміння сформувати портфель замовлень на товари та послуги, які підприємство пропонує споживачам. Дослідження спеціалістів показали, що динаміка основних макроекономічних показників, кон'юнктури ринку, непостійність державної економічної політики і форм регулювання господарської діяльності не дозволяють ефективно управляти підприємством на основі лише раніше накопиченого досвіду і традиційних методів менеджменту. У цих умовах відсутність розробленої стратегії управління, адаптованої до можливих змін факторів зовнішнього середовища, може призвести до того, що управлінські рішення будуть приводити до виникнення протиріч і зниження ефективності функціонування підприємства.

Більшість серед існуючих сьогодні концепцій управління поділяє підхід до підприємства як до відкритої системи, що постійно взаємодіє з окремими елементами зовнішнього середовища: іншими підприємствами, банками, організаціями, що належать до соціально-політичних та економічних інституцій держави, місцевих органів, і дає йому змогу підтримувати більш-менш стійке становище. В питаннях стратегічного управління підприємством, на нашу думку, слід користуватися науковими напрацюваннями з питань теорії та практики стратегічного планування та процесу розробки стратегії управління підприємством таких зарубіжних науковців, як І. Ансофф, М. Портер, А.А. Томпсон, Ф. Котлер, Г. Мінцберг та багатьох інших. Аналізували ці проблеми й вітчизняні науковці – З.Є. Шершньова, С.В. Оборська, В.А. Рульєв, О.Б. Моргулець, В.М. Порохня, А.П. Міщенко, Г.В. Осовська, А.П. Наливайко, Т.І. Ткаченко, І.А. Бланк та ін.

Однією з базових дій в процесі стратегічного управління є стратегічне планування. Саме від нього залежить дієздатність розробленої стратегії. З цього приводу цікава точка зору українського науковця О.Б. Моргульця, який серед основних завдань стратегічного планування виділяє наступні [1, с. 240]:

- забезпечення цілеспрямованого розвитку підприємства і всіх його структурних підрозділів;

- своєчасне розпізнавання проблем і можливостей підприємства, розробка конкретних заходів, спрямованих на підтримку сприятливих тенденцій або стримування негативних;

- координація діяльності структурних підрозділів і робітників підприємства;

- створення об'єктивної бази для ефективного контролю, оцінювання діяльності підприємства на підставі порівняння фактичних параметрів з планованими;

- мотивування трудової активності працівників з використанням ступеня виконання планових завдань як основного показника;

- інформаційне забезпечення працівників (плани повинні мати відомості про цілі, строки і умови виконання робіт).

Стратегічне планування на підприємствах, в першу чергу, може здійснюватися за такими напрямками як прибутковість, фінансові та людські ресурси, становище на ринку, продуктивність, потужності підприємства тощо.

При плануванні діяльності підприємства найголовніше – це врахування бажань і потреб споживачів.

Отже, тривале і ефективне функціонування підприємства, його економічне зростання визначаються правильним вибором стратегічних орієнтирів, що дозволяють найкращим чином реалізувати потенційні можливості підприємства. Таким чином, вибір доречної і ефективної стратегії на основі професійного стратегічного планування відіграє ключову роль у діяльності і розвитку підприємства.

Список використаних джерел

1. Моргулець О.Б. Менеджмент у сфері послуг: навч. посібник / О.Б. Моргулець – К.: ЦУЛ, 2012. – 384 с.

Науковий керівник: Н.С. Макарова, кандидат економічних наук, доцент.

Е. Нестерова
Днепропетровский университет имени Альфреда Нобеля

СТАТИСТИКА КАК ОСНОВА РАСЧЕТА НАЦИОНАЛЬНОГО БОГАТСТВА

Уильям Петти вошел в историю как изобретатель статистики. Проанализировал все имеющиеся у него в распоряжении числа и данные, Пет-

ти впервые подсчитал национальный доход и национальное богатство Англии. Национальный доход определялся как сумма потребительских расходов населения, минус национальный доход, идущий на накопление.

Саймон Кузнец первым использовал труды Петти для начала собственных исследований в области экономики. Он был чрезвычайно осторожен в оценке любых данных, подвергал их всесторонней проверке, не доверял пустым цифрам. Родившись в России, ученый, тем не менее, идентифицировал себя как американского ученого – большая часть его научных исследований была выполнена в интересах и по заказу американского государства.

Кузнец считал, что при подсчете товаров и услуг в промышленно развитых странах может быть допущена завышенная оценка уровня и величины общего продукта, а уровень национального продукта в развивающихся странах может быть, наоборот, недооценен из-за различий в степени развития рыночного механизма. Чтобы это преодолеть, Кузнец впервые ввел классификацию стран по уровню национального дохода на душу населения.

Работая над проблемой измерения национального дохода, Кузнец собрал, проанализировал и систематизировал из сотен разнообразных источников доступные статистические данные за длительный период времени. Результатом стало составление таблиц национального дохода и его основных компонентов.

В 1934 году Кузнец ввел в употребление термин «валовый внутренний продукт», включающий в себя рыночную стоимость всех товаров и услуг, которые были произведены за год на территории государства всеми отраслями экономики. Его первая разработка методов подсчета национального дохода стала руководящей для экономистов многих стран. Она была основана на взаимозависимости между объемом национального продукта и уровнем благосостояния населения, соответствующим этому объему.

Кузнец обеспечил статистическую базу для кейнсианского подхода к макроэкономике. Применяя метод «двойного счета» национального дохода, он измерял его с двух позиций: вначале с точки зрения совокупного спроса, затем со стороны предложения.

В 1949 г. Кузнец возглавил работу над проектом по сравнительному изучению роста национального дохода для различных стран. Он поставил задачу выявить идентичные для разных стран факторы, определяющие их экономический рост. Так были выделены следующие факторы, ставшие впоследствии критериями сравнения развития стран: распределение населения по количеству, возрасту и занятиям, структурные изменения, прогресс в технологии, профессиональный уровень рабочей силы, структура и качество капитала, изменения в социальной сфере и рыночных формах, международная торговля и движение капитала.

Используя множество статистических данных, характеризующих явление на протяжении длительного периода, Кузнец установил ряд общеэкономических закономерностей, характеризующих эволюцию миро-

вой экономики. В частности он выявил так называемые «длинные волны» темпов экономического роста (получившие название «циклов Кузнец») – 20-летние периоды чередования быстрого и медленного роста научно-технического прогресса, численности населения и национального дохода.

Таким образом, исследования ученого на базе широкого охвата многолетних статистических данных дали возможность установить ряд эмпирических закономерностей, прежде всего для США, а затем и для других стран.

В 1971-м Кузнец стал лауреатом Нобелевской премии по экономике «За эмпирически обоснованную интерпретацию экономического роста, которая привела к новому и углубленному пониманию экономической и социальной структуры и процесса развития в целом».

Представляя Шведской королевской академии Нобелевского лауреата, член этой академии Бертиль Улин сказал: «Профессор Кузнец оперировал поистине огромным статистическим материалом, который подвергал настолько глубокому и тщательному анализу, что этот материал проливает совершенно новый свет на проблему экономического роста».

*Научный руководитель: Е.А. Воробьева,
кандидат экономических наук, преподаватель.*

K. Ogar
University of Wales, UK

UNEMPLOYMENT IN UKRAINE: CAUSES AND FORECASTS

The problem of employment is one of the most urgent problems of economic development that reveals the overall macroeconomic situation, giving an idea of its effectiveness. During the transition period, the situation in Ukrainian domestic labor market is characterized by a large number of negative trends.

According to some researchers by the end of 2015 the unemployment in Ukraine will exceed 12% and reach the level of 40%. According to official statistics in the third quarter of the previous year the number of unemployed was 540,000 people. Only during the period 2013-2014 the country lost about one million workplaces in the real economy (let alone the state apparatus and budget organizations) with the majority (about 400,000) being placed in small and medium-sized business. In large companies the number of employees decreased by 17, 000 people. Nowadays, this trend remains actual. Of the 20,2 million people of working age (from 15 to 57 years for women and from 15 to 59 – for men), only 18,4 million people are employed. The main reasons of unemployment in Ukraine are as follows:

- violent military confrontation in the country, which started when the change of power in Ukraine was announced (that contributed to the paralysis of a significant part of public institutions);
- decrease in industrial production;
- “freezing” or rupture of economic ties,
- complicated conditions of export (large enterprises and, budget-business turned to be the most vulnerable).

Other reasons that also are worth mentioning are: growing structural crisis in the economy and the uncertainty of the fate of national currency, which affected all categories of citizens. As the result, hundreds of thousands of managers and lawyers who do not have real skills and were recruited for small orders on the tide of economic recovery were under the threat of dismissal. The current situation has made an employer to face with the need to keep only effective and inexpensive staff to maintain the enterprise. Due to the rupture of trade and economic relations with Russia from 5 to 8 million people lost their workplaces. At the same time, Ukrainian agriculture will be the least affected industry. According to experts, in the coming years the most popular professions will be related to simple, basic provision of immediate needs, such as food, safety, health and literacy, since Ukraine will have no means to finance the interest in high-tech or humanities. According to the press office of Social Insurance Fund on temporary disability in 2015 the unemployment benefit will be of 80% of the subsistence minimum set for this period for able-bodied persons, which is equal to UAH 974,4.

Considering all mentioned above, it is possible to forecast the following situation on the labor market of Ukraine for 2015: freezing of the creation of new workplaces in industry along with the cut down of existing ones (in the background of already experienced decline in industrial production); further growth of tension in the banking sector, which will contribute to an increase in unemployment among young professionals and middle managers; further reduction of population real solvency, leading to an increase in unemployment in service and retail sectors.

*Scientific supervisor: Associate Professor A. Magdich.
Language supervision: Associate Professor S. Kozhushko.*

V.G. Ogundipe
Alfred Nobel University, Dnipropetrovsk

QUALITY MANAGEMENT AS A MEANS OF IMPROVING PRODUCTIVITY IN AN INTERNATIONAL COMPANY

The concept of quality and quality management. Quality is the degree to which a commodity meets the requirement of the customer at the start of its life (ISO 9000). According to researchers from *Chartered Quality*

Institute quality is an outcome – a characteristics of a product provided to a customer, and the hallmark of an organisation which has satisfied all of its stakeholders.

ISO 8402 1986 standard defines quality as the totality of features and characteristics of a product or service that bears its ability to satisfy stated or implied needs.

Many researchers define quality management as the act of overseeing all activities and tasks needed to maintain a desired level of excellence. This includes creating and implementing quality planning and assurance, as well as quality control and quality improvement. It is also referred to as total quality management (TQM).

Quality management is very crucial in every organisation because this determines the efficiency and performance of every organisation. A lot of companies today have failed due to lack of quality management.

Importance of quality management. Total quality management (TQM) can be referred to as methods applied to enhance quality and productivity in organizations, particularly businesses. TQM is an integral system approach that works horizontally across an organization, involving all departments and employees and extending backward and forward to include both suppliers and customers.

Total quality management encompasses Continuous quality improvement (CQI), Statistical quality control (SQC), Quality function deployment (QFD), Quality in daily work (QIDW), and Total quality control (TQC).

However, Total quality management is a management approach that provides a framework for implementing effective quality and productivity initiatives that can increase the profitability and competitiveness of an organisation.

Howard Weiss and Mark Gershan (1993), in their book production and operations management observed that the terms quality management, quality control, quality assurance often are used interchangeably. Regardless of the terms used within any business, this function is directly responsible for the continual evaluation of the effectiveness of the total quality system.

They described the basic elements of total quality management as expounded by the American society for quality control:

1. policy planning and administration;
2. product design change control;
3. control of purchased material;
4. user contact and field performance;
5. corrective action;
6. employee selection, training and motivation.

However, all these elements listed above have a multiplier effect on the productivity and profitability of an organisation.

Edwards Deming described 14 points of quality management as a set of management practices to help companies increase their quality and productivity. A product can only remain relevant in the market where the standard in terms of quality is uncompromised, products are being delivered to customers in the market, at the right time and at affordable cost.

Productivity concept. Productivity as a concept is a tool of measurement that determines the efficiency of the organisation in terms of the ratio of output produced with respect to inputs used. Various factors like technology, plant layouts, equipment and machinery affect productivity. Hence, operations manager need to carry out a regular review of all these factors to maintain as well as improve productivity.

Relevance of quality management in company productivity. According to Arawati A. (2001) total quality management as a management practices in the context of training (quality related), quality measurement, bench marking, employee focus and suppliers relation. He underscores that total quality management is defined by these approaches which in turn determines the productivity and profitability of a company. This actually means that the effective performance of a company lies in the ability of quality the management approach. It is however clear that productivity equally has a direct relationship with profitability of a company. If the management is effective in its quality management approach, it will definitely increase its productivity, and if the productivity increases all things being equal, profitability level will equally shift upward.

Influence of quality management on productivity in an international company.

Quality management in an international context describes the extent of the competitiveness due to the complexity of the environment. On the other hand, quality management in an international company however means that the competitive environment could become intense due to global competition, trade barriers and market complexity. In a competitive environment, a business persuades a customer to buy its products rather than those of competitors at a price that is more than cost of production. Rational customer, however, would like to maximise value for its money.

Therefore a successful producer, however, enhances the total value of his products so that the price is acceptable to the customer while his own costs are low enough to allow him to make a profit. In an international environment, where most company wants to present their product to the market at a low cost relative to their rivals so as to gain competitive advantage. This is where quality management becomes paramount, because an attempt to present a reasonable market price may however affect the quality of the product. But where quality management approach is effectively applied, it would have a strong and positive influence on company productivity.

In conclusion, quality management remains an effective management approach in improving productivity, competitiveness and generally profitability of a company. In that, it encompasses effective management of the value of a product (quality), production cost, production timing and product delivery (inputs and outputs).

Therefore, if a product quality is effectively managed, it will bring about an increase in productivity all things being equal and in the long run profitability will increase.

Scientific supervisor: A. Magdich, PhD in Economics.

ПЕРСПЕКТИВИ УКРАЇНСЬКОЇ МЕТАЛУРГІЙНОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ НА МІЖНАРОДНОМУ РИНКУ

Після проголошення незалежності одним із пріоритетних завдань України стала її інтеграція у світову економіку. Однак цей процес виявився досить-таки болісним для молодого держави, оскільки на міжнародних ринках товарів і послуг України зіткнулася з надзвичайно жорсткою конкуренцією. Майже 72,4% експорту в Україні становлять сировина, матеріали. Зовнішня економічна діяльність України потребує докорінної перебудови. У товарній структурі вивозу переважають вироби чорної металургії, залізна руда, кокс. Тому на сучасному етапі розвитку економіки України забезпечення ефективного функціонування промислових підприємств вимагає постійного підвищення конкурентоспроможності їх продукції та процесів і оптимального використання виробничого потенціалу. Ці завдання можливо здійснити завдяки систематичному здійсненню інноваційної діяльності. Однак на сьогодні промислових підприємств України, що здійснюють інноваційну діяльність і які можна віднести до інноваційно активних, стає менше. Особливе місце в економіці України займає металургійна галузь. Металургійний комплекс України все ще залишається базовим елементом економіки держави. Адже його можна спокійно назвати донором бюджету і головним постачальником валюти в Україну (галузь дає близько 40% усіх валютних надходжень). Ще до кризових часів частка комплексу у ВВП України становила 27%. Крім усього, металургійна галузь – це приблизно чверть усього промислового виробництва і третя частина в товарній структурі експорту. Сьогодні на підприємствах галузі працюють понад півмільйона людей. У 2013 р. Україна займала 10-те місце у світі за обсягом виробництва, а на станом на січень 2015 – лише 12-те. Тому незаперечним фактом залишається те, що саме ця галузь заслуговує особливої уваги, сил і підтримки. Але реалії такі, що навіть державі складно справлятися з проблемами світового масштабу, які торкнулися і металургів. Серед найважливіших поточних проблем ГМК можна відзначити декілька особливо важливих. По-перше, це слабкий внутрішній попит на продукцію. Через це орієнтація на експорт надмірно сильна (80% виробленої українським гірничо-металургійним комплексом продукції експортується і лише 20% споживається всередині країни). По-друге, держава не сприяє збільшенню попиту на продукцію українського ГМК вітчизняними споживачами, таких як машинобудівники або суднобудівники. Метпродукції потребують і різні інфраструктурні проекти. Замість цього (свідомо чи несвідомо) створені умови максимального сприяння імпорту металів і сировини. Торік в Україну імпортовано мільйон тонн готової продукції чорної металургії. Основна причи-

на в тому, що гірничо-металургійні підприємства України за екстремально високих цін на металопродукцію в попередні роки стрімко нарощували обсяги її виробництва, не приділяючи належної уваги і не виділяючи необхідних коштів на переобладнання, модернізацію та реконструкцію виробничих потужностей. Фінансово-промислові групи, які володіють металургійними комбінатами України, не бачили необхідності в переобладнанні підприємств і розвитку сучасних технологій та обладнання. В результаті зношеність фондів ГМК України становить приблизно 65%, в галузі використовуються застарілі технології виробництва сталі, а собівартість продукції занадто висока. Поліпшення цих показників не передбачається і найближчим часом. Виходячи з вищесказаного, слід констатувати, що в металургійній промисловості України на сьогоднішній день залишаються невирішеними ряд проблем, що перешкоджають як інноваційному розвитку вітчизняних металургійних підприємств, так і стримуючих інноваційний ривок промисловості в цілому: інвестиційна проблема, проблема фінансування, низький рівень рентабельності металургійних підприємств, застаріле обладнання, низький рівень технологічного обміну та науково-технічного співробітництва між підприємствами тривалий термін окупності інновацій. Все це свідчить про об'єктивну необхідність пошуку ефективних механізмів інноваційного управління, спрямованих на подолання зазначених проблем як на мікрорівні, так і розробки загальнодержавної програми підтримки підприємств чорної металургії. Таким чином, Україні необхідна розробка і подальша реалізація стратегії розвитку ГМК на 10-15 років. Стратегія повинна передбачати вирішення наступних пріоритетних завдань:

1. Задоволення попиту на продукцію українського ГМК на внутрішньому ринку (по всій необхідній номенклатурі), в першу чергу для реалізації інфраструктурних проектів.
2. Підвищення конкурентоспроможності, зниження ресурсоемності виробництва, орієнтація на випуск високотехнологічної продукції.
3. Координація розвитку ГМК з розвитком вітчизняного машинобудування, автомобільної і транспортної промисловості, будівництва, ЖКГ та інших металоспоживаючих галузей.
4. Зміцнення позицій України на світовому ринку металопродукції і захист на ньому позицій українських експортерів.
5. Зменшення імпорту металопродукції та сировини для її виробництва.
6. Зниження шкідливого впливу підприємств ГМК на довкілля.

Необхідно також розробити та затвердити критерії віднесення підприємств до вітчизняних, на підставі обов'язкового обліку яких підприємства ГМК зможуть брати участь в держзамовленні. Варто відзначити, що розробка та реалізація стратегії розвитку ГМК України дозволить повернути лідируючі позиції України на міжнародному металургійному ринку, дасть потужний імпульс до розвитку високотехнологічним галузям. Тому, держава просто зобов'язана працювати на збереження та подальший розвиток металургійних комбінатів, феросплавних заводів або ГЗК.

CURRENT GLOBAL ISSUES AND THEIR SOLUTIONS

Modern humanity has entered the third millennium of its development, which has created new problems and challenges, focused on traditional global issues.

The introduction of the latest achievements of science and technology into production and the appearance of new technologies has led to the profound qualitative changes in life of society. The mankind has entered the era of scientific and technological revolution that strengthened the human impact on nature, which is contradictory. Positive and negative effects have entwined in it. On the one hand, we observe improving of technology and increasing of production that contributes to fuller satisfaction of human needs, rational use of natural resources, increasing food production and so on. On the other hand, the environment is being polluted, the forests are being destroyed, acid rains fall, the ozone layer around the earth is reduced, the state of human health changes for the worse etc.

The global challenges of our time are problems that are global, those issues that affect the interests of all states and nations, classes, social groups, political parties, individuals in particular. These problems pose a threat to development and even the existence of all the countries in the world and require joint efforts to prevent the catastrophic consequences.

In their essence, magnitude and significance the problems are different: some of them are local in nature and do not require enormous efforts, resources and money to solve them; others cause influence in a particular region, and also don't create significant difficulties. However, there are those which effect the interests of all mankind, they carry a threat to all people of the Earth, all life on the Earth. These are problems of global order. They mostly disturb humanity, force to think about the future, look for ways, methods and means of solving them.

There are many classifications of global challenges. One of the most popular is offered by Norwegian sociologist I. Haltunho which identified four critical situations encountered by mankind in the second half of the XX century: 1) the crisis of violence and the threat of violence, that is evident now in the threat of international terrorism; 2) the crisis of impoverishment and the threat of poverty; 3) the crisis of exclusion of certain individuals and social groups and the threat of total encroaching on human rights; 4) the environmental crisis and the threat of local ecological disbalance.

The current situation in the world has generated a number of global issues: terrorism, drug addiction, drug abuse, AIDS, etc. Firstly, the analysis of these problems logically forces to point at their solutions. The attempts to escape them contribute to their escalation, development from crisis problems into catastrophic ones, which will inevitably lead to the destruction of mankind, all life on Earth.

Global problems can be solved only through international collaboration and cooperation and the principles of peaceful coexistence. Only by joint efforts the mankind is able to overcome such an evil as the current global challenges and to establish the action imperative «from international cooperation to universal security.»

Solving global challenges is inconceivable and impossible without development of science, scientific and technological progress. Only on the basis of scientific study of natural phenomena, the society, it is possible to reveal the essence and causes of problems, and therefore, to give objective methods of their solving.

The successful solution of global problems also require scientific cooperation, international collaboration, partnership between scientists and scientific schools and their high responsibility.

However, to achieve such a state it is necessary that all countries should change the approach to foreign policy conducting, that means abandoning the policy of confrontation and conflict and to moving to global cooperation based on recognition of the priority of general civilization values.

References

1. Вегеш М. Світ політології: навч.-метод. посібник / М. Вегеш, Ю. Останець. – Ужгород: Говерла, 2010. – 471 с.
2. Осадчий Ю.Г. Політологія [Текст]: курс лекцій / [уклад. Ю.Г. Осадчий]; Державний вищий навчальний заклад «Українська академія банківської справи Національного банку України». – Суми: ДВНЗ «УАБС НБУ», 2011. – 214 с.
3. Щерба С.П. Філософія: підручник (рекоменд. МОН) / С.П. Щерба, О.А. Заглада. – К.: Кондор, 2011. – 548 с.
4. Pandiaweb.ru. Енциклопедія знань [Електронний ресурс]: Режим доступу: <http://www.pandia.org/text/79/509/29956-30.php>

А. Руденко

Днепропетровский университет имени Альфреда Нобеля

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ОРГАНИЗАЦИИ ТРУДА МЕНЕДЖЕРА

Современное развитие общества показывает, что успешная деятельность организации во многом зависит от умелого и грамотного руководства. В свою очередь необходимо помнить, что любая организация представляет собой единое целое и, если работу самого менеджера не организовать должным образом, то он не сможет работать эффективно, что, несомненно, повлияет на работу всей организации.

В сфере труда происходят бурные изменения. Как следствие поистине революционные изменения происходят и в менеджменте. Традицион-

но роль менеджмента виделась в контроле над людьми и ограничении их свобод посредством введения различных норм и правил, в стремлении к стабильности и производительности, к жесткому иерархическому структурированию, к достижению прибыли.

Концепция нового рабочего места и новая парадигма менеджмента отражают тот факт, что «зажечь» умы и сердца людей, а также побудить их к продуктивному физическому труду способны менеджеры с иными взглядами и навыками. На новом рабочем месте менеджер должен делать акцент на осуществлении изменений, на использовании энтузиазма и творческих способностей людей, на поиске общих взглядов и ценностей, на обмене информацией и делегировании власти.

Работа в командах, сотрудничество, участие в управлении, обучение – вот принципы, руководствоваться которыми должны менеджеры. Их внимание сконцентрировано на развитии людей, а не на контроле над ними, а целью является адаптация к новым технологиям и экстраординарным переменам во внешней среде ради увеличения эффективности работы организации в целом. От организации труда менеджера зависит качество управления и в конечном итоге финансовый результат деятельности организации.

Каждый руководитель должен уметь планировать личный труд. Планирование рабочего времени приносит выигрыш во времени. Планирование, как важнейшая составная часть организации личного труда, означает подготовку к реализации намеченных целей и структурирование (упорядочение) рабочего времени.

Говоря о менеджере, в первую очередь следует подразумевать личность менеджера – человека, работающего в некоторой организации, профессионального управляющего.

Менеджера от простого работника, как правило, отличает не наличие подчинённых, а уровень принимаемого решения: насколько принимаемые решения сказываются на прибыли компании. Если уровень достаточно высок, то его должность может называться менеджерской независимо от количества подчинённых. Как крайний случай возможны ситуации, когда должность называется «менеджером», а подчинённых нет вовсе (менеджер по продажам, менеджер по маркетингу). Менеджер принимает на себя ответственность за максимально эффективное использование средств, которые находятся у него в распоряжении.

Труд менеджера – это особый вид профессиональной деятельности, состоящий из интеграции и координации всех управленческих функций.

Многообразие и сложность выполняемых менеджером функций определяют творческий характер и высокую интенсивность его труда. Творчество в работе менеджера проявляется в научном подходе, профессиональном искусстве и стиле управления.

Менеджер должен также уметь организовать свою личную работу. Речь идёт прежде всего о выработке руководителем оптимального, применительно к конкретным условиям, режима собственного труда. Эффективное выполнение менеджером своих функций достигается на основе самоменеджмента.

Анализ факторов, влияющих на работу менеджера, позволяет определить основной перечень направлений, которым стоит уделять наибольшее внимание для получения высоких результатов труда менеджера и как следствие – эффективную работу организации в целом.

Основные направления совершенствования труда менеджера:

- планирование рабочего времени менеджера;
- установление приоритетов для текущих задач;
- снижение бумажного документооборота;
- правильная организация рабочего места.

В современных условиях от эффективного менеджмента в организации зависит эффективность деятельности в целом, возможности и динамика развития организации, а также ее инвестиционная привлекательность.

Научный руководитель: О.А. Зинченко, кандидат экономических наук, доцент.

П. Сокуренько
Кременчуцький інститут
Дніпропетровського університету імені Альфреда Нобеля

ВИКОРИСТАННЯ МЕРЕЖЕВИХ МЕТОДІВ ДЛЯ ОЦІНКИ МІЖНАРОДНОЇ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ

Сучасний стан економіки України характеризується наявністю системних диспропорцій. В умовах низької інвестиційної активності і відсутності ефективної промислової політики заходи щодо реструктуризації економіки не привели до технологічної модернізації виробництва, яке б забезпечувало конкурентоспроможність усіх компонентів продукції. Не створено умов для зародження в економіці України нових виробництв, які б у перспективі могли забезпечити якісні зміни в структурі національної економіки, не розроблено механізми забезпечення конкурентоспроможності економіки на основі використання інноваційного потенціалу для здійснення результативного прориву в напрямі якісного розвитку. Лише побудова інноваційної моделі економіки має стати тією моделлю вдосконалення національної економіки, яка досягається переважно за рахунок практичного використання нових знань для зростання обсягів суспільного виробництва, підвищення якості суспільного продукту, зміцнення національної конкурентоспроможності та прискорення соціального прогресу у суспільстві. Конкурентоспроможність країни Портер рекомендує розглядати через призму міжнародної конкурентоспроможності, але не через конкурентоспроможність окремих фірм. Згодом модель Портера трансформували в багатofункціональний інструмент практичної політики, розглядаючи кластери як об'єкт цілеспрямованого творення – і з боку учасників ринку (висування кластерних ініціатив), і з боку держави (кластерна політика і формування кластерних програм). Кастьєльс формулює специфічний закон мережних структур, згідно з яким відстань (або інтен-

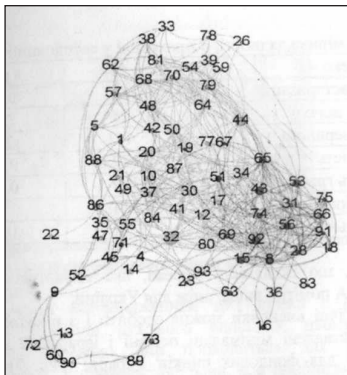
сивність і частота взаємодії) між двома точками (або соціальними станами) коротша, коли вони обидві виступають як вузли в тій чи іншій структурі, ніж тоді, коли вони не належать до однієї і тієї ж мережі.

Складні системи – це мережі, що складаються з багатьох взаємозв’язаних між собою компонентів та розвивається шляхом самоорганізації.

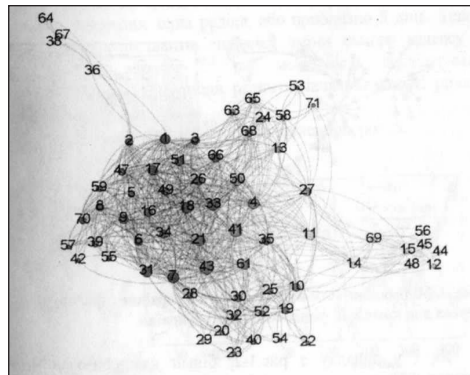
Отже, мірами конкурентоспроможності можуть слугувати міри мережевої складності систем, які характеризують економіку країни в цілому. Наприклад, це можуть бути фондові ринки, а мірами складності – їх спектральні та топологічні властивості.

Для аналізу обрано фондові ринки України (за даними індексу Першої фондової Торгівельної Системи – рfts) та США (за даними індексу Стандарт енд Пурс – s&p 500). Для 91 домінуючої компанії кожного ринку за період 2004–2014 рр. розраховувались мережеві міри складності як ринку за весь період, так і у форматі так званого «рухомого вікна».

На рис. 1 подано мережі кореляційних зв’язків компаній фондових ринків України та фондових ринків США.



а) кластерна структура фондового ринку України



б) структура кореляційних зв'язків компаній фондового ринку США

Рис. 1. Мережі кореляційних зв’язків компаній фондових ринків України (а) та фондових ринків США (б)

Рис. 1 побудовано засобами пакета візуалізації складних мереж Gephi. Цифрами на рис. 1 позначено компанії, які відносять до певного кластера. Наприклад, на рис. 1а № 4 відповідає черкаському «Азоту», який входить до кластера хімічної промисловості; № 2 на рис. 1б означає компанію «Боїнг» із промислового сектора США.

Очевидно, що фондовий ринок США є більш організованим і класифікованим. Це підтверджують оцінки деяких параметрів зображених на рис. 1 мереж. Результати таких оцінок представлені у табл. 1.

Деякі міри складності, розраховані у середовищі Gephi

<i>Міра\індекс</i>	<i>s&p 500</i>	<i>pfts</i>
<i>Коеф. кластеризації</i>	<i>0,784</i>	<i>0,512</i>
<i>Довжина шляху</i>	<i>1,718</i>	<i>2,361</i>
<i>Ступінь вершини</i>	<i>45,443</i>	<i>12,338</i>
<i>Модульність</i>	<i>0,177</i>	<i>0,345</i>
<i>Щільність графа</i>	<i>0,399</i>	<i>0,162</i>
<i>Алгебраїчна зв'язність</i>	<i>0,234</i>	<i>0</i>
<i>Спектральний розрив</i>	<i>24,24</i>	<i>19,97</i>

Видно, що складність мережі, яка візуалізує фондовий ринок США, помітно вища, аніж для України. Таким чином, проводячи дослідження фондового ринку, ми можемо судити про конкурентоспроможність країни в цілому, розраховуючи окремі індикативні міри кластеризованої мережі, яка відображає власне ринок. Більш того, можна практично в онлайновому режимі спостерігати як за позитивними, так і негативними трендами міжнародної конкурентоспроможності. Перспективним, на наш погляд, є пошук у даному контексті нових індексів конкурентоспроможності, які б адекватно враховували структуру і динаміку складних мережних систем.

N. Solovey

Kyiv National University of Technologies and Design

GLOBALISATION IN WORLD HISTORY

“GLOBALISATION” has become the buzzword of the last two decades. The sudden increase in the exchange of knowledge, trade and capital around the world, driven by technological innovation, from the internet to shipping containers, thrust the term into the limelight.

Some see globalisation as a good thing. According to Amartya Sen, a Nobel-Prize winning economist, globalisation “has enriched the world scientifically and culturally, and benefited many people economically as well”. The United Nations has even predicted that the forces of globalisation may have the power to eradicate poverty in the 21st century.

Others disagree. Globalisation has been attacked by critics of free market economics, like the economists Joseph Stiglitz and Ha-Joon Chang, for perpetuating inequality in the world rather than reducing it. Some agree that they may have a point. The International Monetary Fund admitted in 2007 that inequality levels may have been increased by the introduction

of new technology and the investment of foreign capital in developing countries. Others, in developed nations, distrust globalisation as well. They fear that it often allows employers to move jobs away to cheaper places. In France, “globalisation” and “délocalisation” have become derogatory terms for free market policies. An April 2012 survey by IFOP, a pollster, found that only 22% of French people thought globalisation a “good thing” for their country.

However, economic historians reckon the question of whether the benefits of globalisation outweigh the downsides is more complicated than this. For them, the answer depends on when you say the process of globalisation started. But why does it matter whether globalisation started 20, 200, or even 2,000 years ago? Their answer is that it is impossible to say how much of a “good thing” a process is in history without first defining for how long it has been going on.

Early economists would certainly have been familiar with the general concept that markets and people around the world were becoming more integrated over time. Although Adam Smith himself never used the word, globalisation is a key theme in the *Wealth of Nations*. His description of economic development has as its underlying principle the integration of markets over time. As the division of labour enables output to expand, the search for specialisation expands trade, and gradually, brings communities from disparate parts of the world together. The trend is nearly as old as civilisation. Primitive divisions of labour, between “hunters” and “shepherds”, grew as villages and trading networks expanded to include wider specialisations. Eventually armourers to craft bows and arrows, carpenters to build houses, and seamstress to make clothing all appeared as specialist artisans, trading their wares for food produced by the hunters and shepherds. As villages, towns, countries and continents started trading goods that they were efficient at making for ones they were not, markets became more integrated, as specialisation and trade increased. This process that Smith describes starts to sound rather like “globalisation”, even if it was more limited in geographical area than what most people think of the term today.

Globalisation has not always been a one-way process. There is evidence that there was also market disintegration (or deglobalisation) in periods as varied as the Dark Ages, the seventeenth century, and the interwar period in the twentieth. And there is some evidence that globalisation has retreated in the current crisis since 2007. But it is clear that globalisation is not simply a process that started in the last two decades or even the last two centuries. It has a history that stretches thousands of years, starting with Smith’s primitive hunter-gatherers trading with the next village, and eventually developing into the globally interconnected societies of today. Whether you think globalisation is a “good thing” or not, it appears to be an essential element of the economic history of mankind.

Scientific supervisor: lecturer S. Redko.

МЕНЕДЖМЕНТ ЗНАНЬ ЯК ПРІОРИТЕТ РОЗВИТКУ УПРАВЛІННЯ

На даний момент у сучасній економіці найголовнішим пріоритетом є знання як активи та їх спосіб застосування. Знання являють собою не тільки самостійну цінність, але й породжують комплексний ефект у відношенні до інших факторів виробництва, впливаючи на рівень ефективності їх застосування. Але у центрі уваги тут є не створення знань, а їх рух та використання в організації. Інформація і знання, які є складовою основою інтелектуального капіталу, мають деякі відмінності від природних, трудових чи технічних ресурсів: цінність знань полягає в їх нескінченності, у той самий час, коли інші ресурси мають певні запаси, які згодом скінчаться.

Кожна фірма чи компанія має власну модель менеджменту знань, враховуючи масштаби виробництва, специфіку діяльності, організаційні особливості та культуру компанії. При послідовному чергуванні 4 процесів, таких як соціалізація, екстерналізація, комбінація та інтерналізація, створюється так звана спіраль знань. Тож головним завданням менеджерів є забезпечення ефективного функціонування цієї спіралі. Для цього Нонакі і Такеучі було створено поняття моделі організації, у якій управління проходить шлях «з центру – вгору – вниз», де у центрі подій знаходяться менеджери середньої ланки. Саме вони є провідниками між керівниками та реалізаторами ідей, які пропонує керівництво. Але найголовнішою проблемою у сфері знань є культура, оскільки саме людський фактор створює чи руйнує систему управління знаннями. Людську взаємодію і відношення дуже часто називають «соціальним капіталом».

Із точки зору менеджменту знань, суть фірми полягає в потенціалі створення, передачі, збирання воедино, інтеграції та правильній експлуатації знань як активів. В результаті із знань утворюються компетенції, які, в свою чергу, служать основою для створення продуктів та послуг, пропонуваних фірмою на ринку. Тож можна сказати, що менеджмент знань – це поєднання в собі декількох дисциплін, таких як маркетинг, управління персоналом, економіка, психологія та інформація, що є технологіями нашого століття та дозволяє організаціям забезпечувати свою конкурентоспроможність на ринку.

Науковий керівник: О.А. Зінченко, кандидат економічних наук, доцент.

M. Taroyan
University of Wales, UK

IMPORTANCE OF TRADE OPENNESS

The new growth theory holds that international trade may spur economic growth by facilitating the adoption of new technology and specialization.

Ukraine's economy nowadays badly needs stabilization and development. Trade openness is a right way to this development. Trade (both imports and exports) is vital to any successful modern economy. Trade is crucial for the competitiveness of any economy in the long run. There is a large body of evidence to support this. By exposing firms and products to international competition, economies are encouraged to focus on areas of comparative advantage. This helps ensure that scarce skills and resources are deployed where they are most productive. It is important because trade increases, among other things, competition (hence boosting productivity and innovation), enables firms to capitalize on economies of scale from having access to larger markets and encourages the spread of skills, knowledge and innovation.

Trade openness refers to the level which countries or economies allow or have trade with other countries or economies. More open economies generally have greater market opportunities, but may simultaneously also face greater competition from businesses from other nations. The trade openness index is used to calculate the trade openness (the higher the index – the larger the influence of trade on domestic activities). The following compelling reasons for the belief that openness to trade is good for growth and development dominate economic thought:

Openness to imports increases efficiency and reduces costs for industry. Exposure to foreign competition forces domestic industry to become more efficient and competitive. It also aids this process by reducing the cost of key foreign inputs and enabling access to cost- saving and quality enhancing new technologies.

Openness to imports reduces costs for consumers. In the end it is almost always the consumers who pay the price of protectionism through lower quality goods and higher prices. Reducing trade barriers brings greater variety of products and quality, but also lower prices. This welfare effect for consumers is often the strongest element in the impact of liberalization, particularly for highly protected industries, like agriculture and clothing.

Trade openness entails restructuring costs and incremental liberalization is therefore often the only viable political and economic option. A higher level of competition on the domestic market brings efficiency gains and lowers prices but uncompetitive firms are likely to fail or downsize and this leads to job losses. As prices fall, consumer's purchasing power increases in a variety of sectors, leading to job creation. However this process of reallocation of workers takes time and is costly in the short term for the individuals concerned. Thus major overnight liberalization is a politically difficult option.

Reciprocal trade opening helps to deal with restructuring and political costs. Within the context of a trade round, the restructuring costs of greater openness should be partly offset by the gains afforded by new market access opportunities. As a country's industry restructures and inefficient firms exit, efficient firms will grow and provide new jobs. Their growth would be facilitated by improved access to foreign markets. In addition, the negative impacts of restructuring are easier to sell politically if they are part of a multilateral effort where all actors are seen to face costs as well as opportunities.

To conclude it can be said that trade openness is now more important than ever. Trade openness enhances economic growth and precisely for this reason Ukraine should review its trade policy.

Scientific supervision: A. Magdich, PhD in Economics.

Ю. Ткаченко, Т. Ніколаєв, Є. Мотурнак
НВК-ліцей №100, м. Дніпропетровськ

РИНОК ТРУДОВИХ РЕСУРСІВ В ІТ-ГАЛУЗІ УКРАЇНИ: АНАЛІЗ ТА ПЕРСПЕКТИВИ

Сьогодні ІТ-сфера є однією з найбільш швидкозростаючих у світі і лідером попиту на фахівців. На попит ІТ-фахівців не вплинула навіть складна ситуація в країні. На думку експертів ринку, ІТ в Україні має великий потенціал для розвитку і може стати однією з найбільш прибуткових галузей для економіки країни, створюючи нові робочі місця і залучаючи іноземні інвестиції в країну.

Інтеграція України у світовий інформаційний простір та висока якість вітчизняних трудових ресурсів дозволяють посилювати позиції вітчизняних фахівців у галузі ІТ на світовому ринку офшорного аутсорсингу та фрилансу. В умовах обмеженого попиту на послуги з розробки ІТ продуктів на внутрішньому ринку розвиток ІТ-аутсорсингу в Україні дозволяє забезпечити зайнятість фахівців з ІТ при достатньо високому рівні оплати їх праці.

Розвиток ІТ-аутсорсингу в Україні сприяє досягненню низки макроекономічних ефектів, які вже зараз позитивно впливають на її соціально-економічний розвиток. Дія цих ефектів у перспективі може призвести до структурних перетворень, які формуватимуть якісно нові тенденції розвитку вітчизняної економіки. Крім позитивного впливу на структуру ринку праці та динаміку платіжного балансу, опосередковані ефекти розвитку ІТ-аутсорсингу полягають у збільшенні внутрішнього попиту на споживчому ринку, подоланні тенденції розшарування населення та формуванні середнього класу, створенні сприятливих умов для розширення платоспроможного попиту на послуги охорони здоров'я, зміцненні фінансової безпеки держави. Тому зважена державна політика сприяння розвитку ІТ-аутсорсингу спроможна перетворити цю діяльність на потужну точку зростання національної економіки.

Але проблема трудових ресурсів на ІТ-ринку полягає у тому, що попит перевищує пропозицію, трудових ресурсів в ІТ-галузі, по-перше, недостатньо, а по-друге, вони не відповідають вимогам ІТ-компаній. Розглянемо основні причини цих проблем.

1. Низька якість формування трудових ресурсів.

Освіта ІТ-спеціалістів знаходиться на доволі низькому рівні, а також не відповідає вимогам ІТ-компаній. Тільки кожен четвертий випускник йде працювати за професією, що є дуже низьким показником, сфера

ІТ-освіти застаріла. Також ВНЗ випускають не тих спеціалістів, яких потребують ІТ-фірми. У числі проблем ІТ-вишів, що не дозволяють готувати кваліфіковані кадри: застаріла інфраструктура, відставання кваліфікації викладачів від темпів розвитку нових технологій, а також низький рівень зарплат персоналу ІТ-напрямоків. Саме це і не дає наростити обсяги випуску фахівців. Провідні компанії не особливо розраховують на допомогу Держслужби зайнятості і тому не поспішають афішувати вакантні пропозиції. Потенційні роботодавці більше мотивовані на перекуп працюючих фахівців, для чого утримують внутрішніх і зовнішніх рекрутерів (стосується тільки спеціалістів високого рангу).

2. Відтік кадрів за кордон.

Майже половина ІТ-спеціалістів виїждять чи планують виїжджати з країни через погані умови роботи, низьку підтримку влади, незадовільність заробітною платою, не перспективність праці в Україні. Найгіршим є те, що за кордон їдуть спеціалісти високого рівня, які можуть навчати молодих працівників, тобто з України їдуть трудові ресурси, які не можна замінити новачками, що тільки-но закінчили ВНЗ.

3. Внутрішньополітичні проблеми України.

Майдан, Крим, АТО, економічна і політична нестабільність в сукупності з безконтрольною девальвацією гривні за підсумками 2014 р. призвели до скорочення обсягу українського ІТ ринку за різними напрямками на 30-50% у доларовому еквіваленті. Найбільш постраждали компанії, які орієнтовані на український ринок та більш чутливі до негативних наслідків кризи в Україні.

4. Складність ІТ-галузі.

ІТ-галузь є однією з найскладніших і найважчих, спеціалісти повинні мати великий багаж знань, та постійно вчитися, навіть після отримання освіти. ІТ-галузь стрімко розвивається, та кожного року диктує нові вимоги до спеціалістів. Велика частина людей не хоче пов'язувати своє життя з ІТ через такі складнощі, а деякі все ж таки отримують ІТ-освіту, але працювати не хочуть або не можуть.

Треба зазначити, що перелічені проблеми треба поділити на ті, на які можна вплинути (відтік кадрів за кордон, низька якість формування трудових ресурсів), та ті, на які ми вплинути не можемо, урегулюванням внутрішньополітичних проблем повинна займатись влада. Також ми не зможемо нічого зробити зі складністю ІТ-галузі, бо вона ускладнюється з кожним роком, потребує від ІТ-спеціалістів вміння самонавчатись та підвищувати свою кваліфікацію.

Отже, зупинити відтік кадрів за кордон ми можемо, якщо підвищити умови для ІТ-компаній, наприклад, надавати податкові канікули і пільги на перші роки існування ІТ-фірми, тобто стимулювати ІТ-ринок. Держжава повинна не заважати розвитку ІТ-бізнесу, який зможе суттєво поповнити бюджет України завдяки тому, що він є одним з найперспективніших й тих, що швидко розвиваються. Проблема низької якості трудових ресурсів можна вирішити завдяки освітнім реформам. ІТ-спеціалістів треба почати готувати ще зі школи. Школа і ВНЗ повинні дати людині великий обсяг знань, закласти основи інформатики, фундамент, щоб потім

вона змогла швидко й без зусиль вчити новий матеріал, переходити із однієї ІТ-сфери в іншу, тобто бути завжди потрібною ІТ-галузі та відповідати сучасним вимогам.

Е. Фойнич, Т. Ніколаєв, Є. Мотурнак
НВК-лицей №100, м. Дніпропетровськ

ДОСЛІДЖЕННЯ ПРОБЛЕМ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ БЮДЖЕТНОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ

На сьогодні недосконалість бюджетної системи нашої країни є одним з найважливіших та найбільш обговорюваних питань в уряді та суспільстві.

Нагальна потреба вивчення питання бюджетної системи полягає в загрозі дестабілізації економічного розвитку нашої країни, постійному погіршенні рівня життя громадян та нерівномірності областей нашої держави за критерієм економічного розвитку.

У процесі історичного розвитку склалися дві основні бюджетні системи: американська та європейська.

Бюджетна система США складається з державного бюджету, бюджетів штатів і бюджетів муніципалітетів. В США органи влади на рівні штатів і муніципалітетів відповідальні за надання населенню основних державних послуг: початкової та середньої освіти, місцевої поліції та пожежної охорони, суспільного транспорту, громадських робіт і соціального забезпечення. Бюджетний рівень штату відповідає за вищу освіту. Національна оборона та системи державного соціального забезпечення фінансуються на федеральному рівні. Таким чином, зв'язок між державним бюджетом та бюджетами нижчих рівнів є досить слабким, бюджети майже досягають повної самостійності, що основним чином обумовлюється тим, що надходження від податків, які регулюються урядом одного рівня, не розподіляються між різними бюджетами.

Великобританія є унітарною державою з дворівневою бюджетною системою європейського типу. В результаті реформ останніх років залежність місцевих бюджетів від державного сильно зросла. За органами місцевого самоврядування закріплені повноваження з фінансування соціальних послуг, транспорту, освіти, житлово-комунального господарства. Але особливістю бюджетної системи є механізм контролю видатків місцевих бюджетів з боку центрального уряду. Законодавчо встановлено, що збільшення витрат понад встановленого рівня на 1% має супроводжуватися чотиривідсотковим збільшенням надходжень подушного податку. Таким чином, роль місцевих органів влади та місцевих бюджетів у Великобританії у великій мірі зведена до забезпечення ефективного розподілу заздальгід встановленого центральним урядом обсягу фінансових ресурсів.

Однією ж з відмінностей бюджетної системи України є те, що через державний бюджет здійснюється перерозподіл досить великої частини фінансових ресурсів між областями, Автономною Республікою Крим і

містами республіканського підпорядкування. Така система є спробою вирішення проблеми диференціювання регіонів України за рівнем економічного розвитку. Але при цьому самостійність місцевих бюджетів сильно обмежена. Ці обмеження полягають в тому, що законодавча база всіх бюджетів, які входять до складу місцевих, укладається на рівні державного законодавства без впливу на це з боку нижчого рівня. Саме на основі необхідності відрахування досить великих обсягів коштів з місцевих бюджетів до державного та великої різниці між ними та зворотними трансфертами в більшості областей і визначена основна на даний час проблема української бюджетної системи. На сьогодні через нерівномірність витратків та доходів місцевих бюджетів України за категорією міжбюджетних трансфертів, можемо бачити чітке розподілення на дотаційні та дотуючі регіони. Це пояснюється нерівномірністю економічного розвитку, одним з факторів якої є високий рівень централізації фінансів в Україні. Завдяки постійним трансфертам, що спрямовані на покриття великих обсягів витрат, дотаційні регіони поступово втрачають сенс розвитку, бо в них немає необхідності самостійно перекривати витрати своїх бюджетів доходами.

На сьогодні в Україні задля вирішення даної проблеми пропонується проект децентралізації, основними завданнями якого є забезпечення автономії місцевих бюджетів, їх незалежне формування та затвердження, закріплення за кожною ланкою самоврядування стабільної доходної бази. Існує два основних варіанти розвитку подій в Україні при проведенні реформ.

Перший варіант полягає в тому, що в результаті радикальної децентралізації, яка одночасно торкнеться всіх регіонів України, дотаційні регіони будуть неспроможні одразу налагодити рівень виробництва, необхідний для економічного розвитку відносно наявної ситуації. З цієї причини їх витрати неможливо буде збалансувати за допомогою того обсягу доходів, який вони зможуть здобути протягом бюджетного року. Задля встановлення балансу або наближення до нього з'явиться необхідність брати позики з державного та інших місцевих бюджетів, що спричинить появу боргу в бюджеті окремо взятого регіону. Другий варіант полягає в поступовому переході до децентралізованої з послідовним зменшенням обсягів відрахувань до державного бюджету з місцевих та трансфертів з державного бюджету. Дотації, що залишаться, але поступово будуть зменшуватися, нададуть змогу кожній з областей пристосуватися до змін в бюджетній системі самостійно. Це буквально змусить їх використовувати трансферти для відновлення та поліпшення виробництва в кожній занедбаній галузі та для загального розвитку виробництва, щоб мати змогу самостійно забезпечувати своє автономне, в фінансовому аспекті, існування.

Таким чином, реформування бюджетної системи, зокрема децентралізація бюджету України, за прогнозами та в порівнянні існуючої статистики з запропонованими змінами в майбутньому має принести нашій державі та кожному її окремому регіону позитивні зміни. При цьому зміни будуть не настільки вимушеними з боку держави, наскільки відбуватимуться на засадах необхідності самозабезпечення задля створення єдиної

бюджетної системи з однаково розвиненими усіма місцевими бюджетами, що неодмінно принесе добробут і для кожного окремого мешканця України.

Ю. Хватов

Днепропетровский университет имени Альфреда Нобеля

СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ РЕЙТИНГОВ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ГЛОБАЛЬНЫХ ГОРОДОВ

Понятие конкурентоспособности является одним из наиболее часто используемых терминов в современной экономической науке. Сегодня поисковик Google по слову «competitiveness» дает около 40 миллионов результатов. А понятие конкурентоспособности распространилось с конкурентоспособности отдельных товаров и фирм на конкурентоспособность стран, регионов и отраслей. Причиной тому растущая открытость и мобильность мировых рынков, что вместе с диффузией современных технологий ведет к их глобализации и появлению таких терминов, как «глобальная экономика» и «глобальный город».

Термин «глобальный город» впервые был использован Саскией Сассен (Saskia Sassen) в её работе *The global city* (1991) в применении к Лондону, Нью-Йорку и Токио, хотя о глобальных городах (не употребляя сам термин) исследователи (Патрик Геддес, Фернан Бродель, Энтони Кинг, Питер Холл, Джон Фридман и др.) рассуждали с начала XX в. Однако процессы пространственного рассредоточения и глобальной интеграции, по мнению Саски Сассен, привели к существенному изменению роли больших городов выразившихся в их превращении, во-первых, в высококонцентрированные командные пункты мировой экономики, во-вторых, в ключевые места базирования финансовых и специализированных сервисных фирм, в-третьих, в производственные центры новых технологий и инноваций и, в-четвертых, в основные рынки сбыта товаров и услуг. Иными словами, «глобальные города» и есть те места, где происходят процессы глобализации, а их значение и идентичность выходят далеко за пределы страны, в которой они расположены.

Существует два основных подхода, используемых для оценки глобальности городов. Демографический подход, основывается, прежде всего, на размерах городов и изучает человека и экологические последствия современных и будущих мегагородов, в то время как функциональный подход рассматривает города как часть глобальной экономики, которые интерпретируются в качестве неотъемлемой части современных процессов глобализации. В то время как мегагорода могут быть легко определены с точки зрения заданного порога численности населения, то критерии выделения «глобальных городов» не были четко сформулированы.

Результаты сравнительного анализа рейтингов конкурентоспособности глобальных городов приведены в нижеследующей таблице:

Рейтинги конкурентоспособности глобальных городов

Название	Отчет GaWC	Индекс глобальных городов	Рейтинг конкурентоспособности городов
Публикует	GaWC	A.T. Kearney	EIU
Создание	1998	2008	2012
Города	526	84	120
Показатели	1	26	31
Первая пятерка городов	Лондон Нью-Йорк Гонконг Париж Сингапур	Нью-Йорк Лондон Париж Токио Гонконг	Нью-Йорк Лондон Сингапур Париж Гонконг
Результаты поиска в Google	63 000	745 000	154 000
Количество отчетов	5	4	1
Рейтинг Киева	67	Не включен	108

В результате проведения сравнительного анализа рейтингов конкурентоспособности глобальных городов, можно рекомендовать Киеву сфокусироваться на Индексе глобальных городов от компании A.T. Kearney. Во-первых, этот рейтинг более известен (более 700 000 результатов поиска в Google) и находится в свободном доступе в сети Интернет. Во-вторых, он публикуется регулярно (каждые два года), в то время как Рейтинг конкурентоспособности городов от EIU был выпущен только один раз. Кроме того, начиная с 2010 года, авторы данного рейтинга большое внимание уделяют городам, расположенным в странах со средним и низким уровнем доходов. И хотя Киев пока не попал в поле зрения составителей рейтинга, но учитывая факт нахождения представительства A.T. Kearney в Киеве, можно было бы обратить внимание компании на столь досадное упущение.

В любом случае, наиболее актуальными для улучшения положения Киева, да и других крупных городов Украины, в международных рейтингах конкурентоспособности являются: кардинальное улучшение работы всех государственных и муниципальных институтов; упрощение налогообложения и процесса прохождения таможенных процедур; развитие финансового рынка; повышение эффективности работы банковской системы и фондовых бирж.

В. Чернухина

Днепропетровский университет имени Альфреда Нобеля

СОСТОЯНИЕ ИНВЕСТИРОВАНИЯ В НЕДВИЖИМОСТЬ В УКРАИНЕ

В Украине на сегодняшний день произошел спад объема инвестиций как следствие ухудшения ситуации на рынке недвижимости. В первую очередь это связано с неопределенностью в политической сфере, эконо-

мическим кризисом, а также влиянием боевых действий на востоке Украины. Из-за опасений, что война может выйти за пределы восточных регионов, делать серьезные капиталовложения в дорогую недвижимость иностранные инвесторы не спешат.

Еще в прошлом году рост цен на жилье составлял 5,88%. В 2013 г. он был и вовсе 14,95%. А вот в этом году только за первые два месяца, например, в столице Украины цена вторичной недвижимости снизилась на 24,37%, а первичной – на 28,56%.

Такая динамика мало привлекает иностранных инвесторов. Как следствие жилая недвижимость Украины в рейтинге инвестиционной привлекательности заняла последнее место среди 44 стран. Средства, вложенные инвесторами в украинскую недвижимость, не приносят доход. Следовательно, инвестирование не является целесообразным.

Помимо того, отсутствует нормальное регулирование инвестиций. Инвестиционная же активность предполагает, прежде всего, стабильность с арендными ставками, наличие определенного количества сделок по купле и продаже, снижение цен на коммерческие и жилые объекты, земельные участки и т. д.

Рассматривая инвестиционную деятельность в разных отраслях недвижимости, можно сделать вывод, что они по-разному ощущают влияние негативных факторов. В большей мере переживают негатив владельцы коммерческой недвижимости. В гостиничном сегменте события в Украине привели к небывалому снижению заполняемости, а в офисном и торговом – к значительному росту вакантности и падению арендных ставок. Такое положение в этом сегменте приводит к снижению привлекательности для инвестирования. Сокращение демонстрирует и статистика строительства. По данным Государственного комитета статистики, за 11 месяцев 2014 г. объемы строительных работ в Украине сократились на 19,3% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года – до 44,238 млрд грн. Небольшой рост работ зафиксирован лишь в строительстве жилых зданий – на 4,8%, до 9,928 млрд грн.

Особого улучшения в этом году ждать не стоит – зарубежные компании отложили открытие своих офисов в Украине, а уже вышедшие на наш рынок – больше концентрируются на оптимизации затрат, нежели на развитии.

Критическая ситуация в прошедшем году сложилась для гостиничных операторов, которые столкнулись с практически полной остановкой въездного туризма. Негативные тенденции на рынке гостиничной недвижимости могут привести к переносу сроков открытия ряда отелей, заявленных к вводу в эксплуатацию в 2015–2017 гг. При этом, как и в остальных сегментах коммерческой недвижимости, улучшение ситуации в 2015 г. ожидают лишь отъявленные оптимисты. Но вероятность улучшения ситуации на украинском рынке недвижимости все же есть – если инвестор рискован.

В целом, скорее всего, в 2015 г. рынок недвижимости Украины продолжит падение, масштабы которого напрямую будут зависеть от политической и экономической стабильности в стране.

Научный руководитель: А.А. Задоя, доктор экономических наук, профессор.

THE EFFECT OF FOREIGN ECONOMIC ACTIVITY ON INTERNAL MACROECONOMIC PROPORTIONS

The process of integration of Ukraine into the global economic system under the crisis conditions greatly depends on the quality of management decision-making in the sphere of foreign economic activity. The international business operations are the result of certain management actions, such as planning, organizing, motivation, control. The separate management subsystem of the foreign economic activity distinguishes itself out of the total management system with increasing of international operations' volume.

The current state of market relations development in Ukraine requires improving the forms and methods of state regulation. The current regulation strategy of foreign economic relations requires a combination of state regulation elements. The current regulating policy of foreign economic activity of Ukraine is not focused on the long term perspective, but on the search of ways out of the crisis situations. That is why such policy often does not give positive results. In this regard, the state regulation methods of foreign trade should be improved.

Taking into account of the nature of the regulatory impact the self control of business entities is present at micro level. It is carried out by means of creation of companies' foreign economic activity with the help of management. It is also possible by adjusting their actions, which affect the situation of the company on the external level.

In modern conditions at the level of national enterprises there is business practice, the sign of which are free enterprise restrictions concerning other market participants. This makes them apply undesirable methods of business management in commercial or industrial spheres of activity.

At the macroeconomic (national) level the regulation occurs when the main entity – the state establishes the game rules that would meet the national interests and be adequate to the regime of international economic activity. The nature and areas of state regulatory impact on foreign trade activities are determined by many factors, including the level of development and the scope of national economic complex, the degree of its integration into the world economy etc.

States may have different socio-economic systems, political regimes, forms of government and political system, but each of them on the basis of sovereignty has the right to be the subject of international economic relations. At the same time the state as a subject of international economic relations performs a specific dual role. One role is the ability to be a direct participant in the international operations. And the other role is the possibility to influence the international business activities of other business entities. The national level is characterized by an extensive system of public regulation.

For the economic potential and the national economy of the state, the foreign economic component will be positive under certain conditions. First of all it is the predominance of exports over imports. The following condition is increasing of the share of income from foreign economic activities. Also

equally important are the processes connected with the regulation of export-import relations. In addition to traditional benchmarks, Ukraine may go beyond existing limits of its production capacity in case of increasing the quantity and improving the quality of the resource, economic, environmental and social potential.

The effectiveness of the Ukrainian foreign economic activity will determine the amount of funds that will go into the budget, the amount of monetary funds which the sellers and the buyers own, the stimulation of the Ukrainian economic development and the formation of socio-market and democratic social factors of human development.

References

1. Демьяненко А.Г. Формирование модели комплексного анализа эффективности внешнеэкономической деятельности предприятия / А.Г. Демьяненко // Экономика, финансы, право. – 2005. – № 2 – С. 22–28.
2. Бережнюк І.Г. Аналіз сучасних концепцій економічної безпеки держави / І.Г. Бережнюк // Вісник Академії митної служби України. – 2009. – № 1. – С. 69–80.
3. Козак К.С. Зовнішньоекономічна діяльність: навчальний посібник; 2-ге вид.; розроблено та доповнено / К.С. Козак. – Київ: Центр навчальної літератури, 2006 р. – 792 с.
4. Обсяги експорту та імпорту товарів України за 2006-2009 рр [Електронний ресурс] / Держ. ком. статистики України – www.ukrstat.gov.ua
5. Піддубний О.С. Міжнародний менеджмент: навчальний посібник. – 2-ге видання, – стереотип. / за редакцією проф. І.О. Піддубного. – Х.: ВД “Інжек”, 2006. – 257 с.

I. Schmidt

Alfred Nobel University, Dnipropetrovsk

FRESH WATER PROBLEM AS STRUCTURAL FACTOR OF ECONOMY

Freshwater challenge has become an integral part of international political agenda since the last decade of the XX century. A huge amount of people who suffer from different types of water stress (over 1.1 bn) have led global community to include improved access to water and sanitation as one of 4 major components of Sustainable Environment Millennium Development Goal (MDGs) of the United Nations. On July 28, 2010, UN General Assembly added a right for water in the list of basic human rights. Rise in the standard of living in developed countries and raising concerns of poverty and inequality have led to the reconsidering of a wide range of global challenges which were mostly ignored by the world community before. Aggravation of water access problem, regional contradictions over water allocation and rising demand for higher life standards reflect both

continuous escalation of water stress and higher ethics of global civil society towards lifestyle and inequality problems.

Before early 2000s, economic experts did not pay enough attention to water issues besides national water facilities, irrigation, hydro energy and urbanization problems. Beyond national frontiers water discourse resolved to draught and desert monitoring. All attention was concentrated on local measures aimed at preventing floods and droughts or managing sophisticated problems of allocation of scarce water resource in transboundary basins. As it seems today, water deficit has become a structural factor influencing world economic development. Access to clean water is in the focus of the sustainable development policy. Water deficit has become a constraint for economic growth in both developed and developing countries. At the same time world expenses for R&D in water management, investments in droughts and flood security are steadily growing. Energy efficiency in cities and especially megacities arises more heavily so state programs on modernization of irrigation systems multiply each year and arid regions in Asia, Europe and North America invest more and more in new desalination plants.

New voices are beginning to be heard in the debate over water, and new ideas – good and bad – are considered. Among the most powerful and controversial of these new ideas is that water should be considered as an “economic good” – subject to the rules and power of markets, multinational corporations, and international trading regimes. In the last decade, this idea has been put into practice in dozens of ways, in hundreds of places, affecting millions of people.

Water can be both a social and economic good. Access to clean water is fundamental to survival and critical for reducing the prevalence of many water-related diseases. Other dimensions of water supply also have a social good character and therefore require governmental action, oversight, or regulation. Because water is important to the process of economic development, essential for life and health, and has cultural or religious significance, it has often been provided at subsidized prices or for free in many situations. In theory, though not always in practice, this makes water available to even the poorest segments of society.

Frustration over the failure to meet basic needs for water for all people in the last century has led to the rethinking of national and international water priorities and policies. Among these is the potential value of applying economic tools and principles. The International Conference on Water and Environment, held in Dublin, Ireland in January 1992, concluded, among other things, that: “Water has an economic value in all its competing uses and should be recognized as an economic good.”

Following the Dublin meeting, the United Nations Conference on Environment and Development (held in Rio in 1992) clearly recognized that economics must play a part in efficient water management: “Integrated water resources management is based on the perception of water as an integral part of the ecosystem, a natural resource, and a social and economic good.”

What has been far less clear is how, practically, to achieve the right balance between managing water as an economic and social good. This has

become evident in the growing debate over globalization and privatization of water worldwide.

One of the most important – and controversial – trends in the global water arena is the accelerating transfer of the production, distribution, or management of water or water services from public entities into private hands – a process loosely called “privatization.” Treating water as an economic good and privatizing water systems are not new ideas. Private entrepreneurs, investor-owned utilities, or other market tools have long provided water or water services in different parts of the world. What is new is the extent of privatization efforts underway today, and the growing public awareness of, and attention to, problems associated with these efforts. The issue has resurfaced for several reasons: first, public water agencies have been unable to satisfy the most basic needs for water for all humans; second, major multinational corporations have greatly expanded their efforts to take over responsibility for a larger portion of the water service market than ever before; and third, several recent highly publicized privatization efforts have failed or generated great controversy.

In conclusion it should be mentioned that water resources are local, but with this scenario, water shortages can turn into a global issue. Furthermore, because of the interlinked global economy, accelerating stress on the world’s water will affect food and energy systems around the world. Within the next 15-20 years the worsening water security situation risks triggering a global food crisis, with shortfalls of up to 30% in cereal production.

*Scientific supervisor: K.O. Vorobiova, PhD in Economics, Lecturer.
Language supervisor: S.I. Medynska, Senior Lecturer.*

T. Sydorenko, L. Roienko
Kyiv National University of Technology and Design

GENERAL DESCRIPTION OF FORMS OF INTERNATIONAL ECONOMIC COOPERATION AND DEVELOPMENT

The problems of international economic relations become more and more important in our society. The consideration of this issue is inseparable from the statement of the fact that global political changes took place in the world in the end of the twentieth century.

The international economic relations are the kind of public relations. On the one hand, they are the original embodiment of internal national relations, on the other hand – a qualitatively new system, with its peculiar features.

In Ukraine, there is no clear scientific classification of forms of economic cooperation. In practice, one or the other form is rarely used in its pure form. Typically, more combinations occur and their quantity increases depending on the development level of the international economic cooperation, involvement in this area of new entities, sectors, industries, regions according to their kinds of activities, ways of obtaining property, formation of the mutual capital and profit distribution.

Such forms of international economic relations as foreign trade, joint ventures on the territory of Ukraine, joint ventures abroad, foreign companies on the territory of Ukraine, international associations and organizations, consortiums; cooperation on a compensation basis; cooperation in terms of product distribution between the parties involved, etc., attracting foreign labor, clustering, scientific and technical cooperation, license and technology trade, cooperation in free economic zones; other forms of international relations (associations, trading houses, auctions, etc.) are used the most frequently.

The main forms of international cooperation are:

- International trade;
- Capital flows;
- International labor migration;
- International technology transfer;
- International monetary relations;
- International credit relations.

International trade is a kind of trade between countries, which consists of import and export of goods and services. It creates a lot of advantages that facilitate the economic development of individual countries, promoting new ideas and technologies.

In the current economic conditions the important form of international economic relations is the international movement of capital (capital exports). The main reason for the export of capital is its relative abundance and monopolization of the national market that does not guarantee a profitable use. Therefore, capital goes abroad in search of higher profits.

International labor migration is shown in emigration (going abroad) and immigration (arrival from abroad). The main factors causing emigration of labor are: the inequality of capital accumulation, overpopulation, which causes unemployment in some countries and the lack of cheap labor force in others.

The international technology exchange (international scientific and technical relations) is sale of finished goods, integrated production equipment, as well as patents, licenses, expertise. This form of international cooperation has a dual purpose: first, technology is sold as a normal product, and secondly, the sale of technology is used as a competition means in the global market.

International monetary relations are daily relationships between individuals, firms, banks in the currency and monetary markets with the purpose of international settlements, credit and foreign exchange transactions. An important characteristic of a country in the system of these relations is the state of payment balance.

Formation and development of modern international economic relations are caused by the emergence of a number of preconditions for both national and international levels.

The preconditions of the national level should include:

- increasing internationalization development of productive forces of individual countries;
- increasing of domestic production of goods that exceeds domestic needs;
- accelerating of implementation of scientific and technological progress achievements into the economic process.

The prerequisites of the international level include:

- inequality of distribution of agents of production;
- the nation's awareness of development and improvement of the economic benefits and their place in the formation of international economic relations;
- creation of the developed infrastructure of foreign economic relations.

As a result, international economic relations emerge and develop in various specific forms, the importance and value of which are unequal at different stages for different countries and regions, namely: international monetary relations, international financial relations, international industrial cooperation, international scientific and technical cooperation, international labor relations, international commodity trade, international services trade, international transport relations.

References

1. Макуха С.М. Україна у міжнародних економічних відносинах в умовах глобалізації / С.М. Макуха. – Х.: Легас, 2003. – 352 с.
2. Липов В.В. Міжнародна економіка: світова економіка та міжнародні економічні відносини. Модуль II. Міжнародні ринки та форми міжнародної економічної взаємодії: навчально-практичний посібник / В.В. Липов. – К.: «Видавничий дім «Професіонал», 2008. – 368 с.
3. Козак Ю.Г. Міжнародна економіка: в питаннях та відповідях: навчальний посібник / Ю.Г. Козак, В.В. Ковалевський, К.І. Ржепішевський. – Київ: «Центр навчальної літератури», 2004. – 676 с.

D. Shteingauer

Alfred Nobel University, Dnipropetrovsk

FORMATION AND DEVELOPMENT OF THE UKRAINIAN-POLISH INTERGOVERNMENTAL PARTNERSHIP

Poland and Ukraine concern to the important participants of the modern European relations, and it is one of the key factors determining the path of geopolitical transformation in Central and Eastern Europe. Ukrainian-Polish relations have been characterized for a long time by such traits as stability, progress and dynamism. The development of good-neighborly cooperation and coordinated mutual support on the international scene made them a model of relationships among Central and Eastern Europe countries, so the relationship between Ukraine and Poland is a special case of cooperation between the newly independent states and their immediate neighbors.

Thus, since the second half of the 1990, Ukrainian-Polish relations have been developing in the political and economic sector. In 1992, between Ukraine and Poland a bilateral agreement called «On Good Neighborly Friendship and Cooperation» was signed, this is the first agreement between the official authorities of both countries.

In the middle of 1990es, state leaders of Ukraine and Poland come to the conclusion that the provision of the national interests of both countries, maintaining the necessary level of regional and European security is possible, provided the close relationship between the two countries and of the overall foreign policy of strategic partnership.

In 1999 Poland joined NATO that facilitates military-political cooperation between Ukraine and NATO.

Since 2004, Poland has become close to Ukraine. At this stage the role of Warsaw was finally formed as one of the most important partners of Ukraine in the international arena, «explorer» of Euro-Atlantic and European integration aspirations of our state. It was Poland that initiated the program in the eastern direction of deepening EU policy «Eastern Partnership», which has a positive effect on the general condition of the Ukrainian-Polish relations.

With the development of the strategic partnership between Ukraine and Poland bilateral economic cooperation of the two states enhanced greatly. There is a significant amplification of trade exchange between the two states. Assessing the current state of the Polish-Ukrainian interstate trade and economic relations, it should be noted that they are developing at a high level. Poland is the largest trading partner of Ukraine among the countries of Central and Eastern Europe: according to 2012 results, it ranks fourth among the partner countries for export and the fifth for imports. According to the State Statistics Service of Ukraine, in 2012 the volume of trade in goods amounted \$6.14 bn and increased by 2.8%. The volume of mutual trade in services in 2012 grew by 17.0% to \$317 mln.

Economic and political stability of international relations is affected directly by such factors as the relationship between the two countries concerning migration, travel, scientific and cultural cooperation.

Exactly cooperation in the field of culture is one of the criteria for determining the status of relations of both countries. The outstanding factor of cultural cooperation was the «Year of Poland in Ukraine» (2004) and «The Year of Ukraine in Poland» (2005).

The key directions of cooperation for both countries are reforming, expansion of economic contacts, investment cooperation, Poland's support in the integration of Ukraine into the European Community and the abolition of the visa regime for the Ukrainians to EU countries, strengthening the protection of their rights and interests.

Though the Polish-Ukrainian trade and economic cooperation demonstrates the stable development and plays an important role in the context of further intensification of the entire spectrum of bilateral relations and overcoming the global financial and economic crisis, it is need to work together in order to use existing potential between Ukraine and the Republic of Poland in the context of implementation to the life joint projects in various sectors of economy.

Also great importance in bilateral relations plays a Ukrainian-Polish intergovernmental commission on economic cooperation, which is considering an extremely wide range of issues covering virtually all areas of the economy. At a meeting of the Commission, special attention was paid to the state and

prospects of bilateral cooperation in the fields of trade and investment, transport, agriculture and veterinary medicine, tourism and energy sector.

Also ways were considered to resolve problems arising from the Polish and Ukrainian enterprises in the implementation of economic activities in the territory of the Parties.

It seems that the future prospects of the Ukrainian-Polish relations will primarily depend on the positions and the political will of the leaders of both countries, their vision of the future cooperation and willingness to support Eastern European dialogue.

Scientific supervision: A. Magdich, PhD in Economics.

Language consultancy: G. Miasoid, PhD in Pedagogy.

D. Shteingauer
Alfred Nobel University Dnipropetrovsk

UKRAINE'S EUROPEAN INTEGRATION AND THE BENEFITS OF COOPERATION DEVELOPMENT

European integration is the process of industrial, political, legal, economic, social and cultural integration of states wholly or partially in Europe. From its inception in 1957, the European Union has slowly become one of the most powerful financial-economic and political centers of the world, a key component of the newly created architecture of European security, the core of the system of European values and standards.

European integration and EU membership is a strategic goal of Ukraine because it is the best way to implement national interests, a building of economic development and democratic state, strengthening the position in the global system of international relations.

European integration for Ukraine is the way of modernizing the economy, overcoming the technological backwardness, attracting foreign investment and advanced technologies, creating new jobs, increasing the competitive capabilities of domestic producers, accessing global markets, especially the EU market.

Here are some important arguments in favor of cooperation with the EU, taking into account the features of the current state of Ukraine's economy.

First, the economic potential of the EU and the dynamics of its development allow coming to the conclusion that the European Union is a large market of products and the source to meet the needs of Ukraine in a wide variety of consumer and investment goods. In addition, the trade of the EU is an important source of hard currency which allows to limit the barter, the scope of which threatens the economic security of the country now.

Second, cooperation between Ukraine and the European Union is necessary for technological renovation of Ukrainian production. Production technology of Ukrainian enterprises lag behind those that are used by the advanced European countries, Ukraine does not have the capital needed to

modernize the existing and create of new modern enterprises. Nevertheless, without modernization inherited from the USSR industrial structures, Ukraine can hardly hope to enter the path of sustainable economic development and to overcome the growing backlog of economically developed countries, which determine the direction and magnitude of the dynamics of the world economy. In other words, it is about the creation of production and technological structure, comparable to the European one.

Third, for decades Ukrainian enterprises were effectively cut off from the world market. Therefore, their access to the European market is of great importance as a source of experience and practical skills to compete with producers of other countries, to develop and implement a strategy of industrial and commercial activities, geared for the world market situation of the relevant markets. It should be noted separately that the ability to operate successfully in international markets leads to an increase in the level and quality to meet the needs of national consumers.

Development of cooperation of the EU will contribute to better tap the potential of Ukraine as a transit state, which means an increase in revenues from the export of transport services and the development of relevant industries.

But this is only part of what is essential for effective cooperation with the EU. Ukraine must develop both in economic and legal spheres, to become a full member of the EU.

Scientific supervision: A. Magdich, PhD in Economics.

Language consultancy: G. Miasoid, PhD in Pedagogy.

Наукове видання

**ЄВРОІНТЕГРАЦІЙНИЙ ВИБІР УКРАЇНИ
ТА ПРОБЛЕМИ МАКРОЕКОНОМІКИ**

XVIII Міжнародна науково-практична конференція
молодих вчених і студентів

Тези доповідей

25 березня 2015 р.

(українською, російською, та англійською мовами)

Комп'ютерна верстка *О.М. Гришкіна*

Підписано до друку 12.03.2015. Формат 60×84/16.

Ум. друк. арк. 5,81. Тираж 70 пр. Зам. № .

ПВНЗ «Дніпропетровський університет імені Альфреда Нобеля».
49000, м. Дніпропетровськ, вул. Набережна В.І. Леніна, 18.

Тел. (056) 778-58-66, e-mail: gio@duer.edu

Свідоцтво ДК № 4611 від 05.09.2013 р.

Віддруковано у ТОВ «Роял Принт».

49052, м. Дніпропетровськ, вул. В. Ларіонова, 145.

Тел. (056) 794-61-05, 04

Свідоцтво ДК № 4765 від 04.09.2014 р.