

Міністерство освіти і науки України
Кіровоградський національний технічний університет

Кафедра міжнародної економіки

МАТЕРІАЛИ XIII
НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ КОНФЕРЕНЦІЇ

**УКРАЇНА НА ШЛЯХУ
СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ ПЕРЕТВОРЕНЬ
В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ**
(тези доповідей і повідомлень)

17 квітня 2014 року

**Випуск 13
Кіровоград 2014**

УДК 339.9.727.22.332

ББК 65.9.4(Укр.)

У-45

Україна на шляху соціально – економічних перетворень в умовах глобалізації. Матеріали XIII науково-практичної конференції. 17 квітня 2014 року. КНТУ, Редкол.: І.М. Миценко (відп. ред.) та ін. - Кіровоград, 2014.-461 с.

Подано тези доповідей і повідомлень, присвячені актуальним питанням економічного і соціального розвитку України та її регіонів в умовах глобалізації. Основну увагу приділено розвитку інтеграційних, інноваційно-інвестиційних процесів державної політики, а також, розв'язання економічних, соціальних, валютно-фінансових, правових, проблем з урахуванням зарубіжного досвіду.

Для науковців, аспірантів, викладачів ВНЗ, фахівців підприємств, фінансових організацій та інших установ.

The collection has heads of reports which disclose present-day issues of economic and social development of Ukraine and its regions in the conditions of globalization. The main attention is given to the development of integration, innovative and investment processes of the state policy and solving economic, social, monetary, legal problems taking into account international experience.

For scientists, post-graduates, university teachers, specialists of companies, financial organizations and other institutions.

Редакційна колегія: д.е.н., професор І.М. Миценко (відповідальний редактор), к.е.н. І.С. Мірошніченко, к.е.н., доцент Стежко Н.В., к.е.н., доцент Сухомлин М.О.

Рекомендовано до друку рішенням кафедри міжнародної економіки (протокол № 13 від 2 квітня 2014 року).

За зміст наукових праць та достовірність наведених фактологічних і статистичних матеріалів відповідальність несуть автори.

В.І. Калініченко
*асистент кафедри
міжнародної економіки, КНТУ*

COMMERCIAL DIPLOMACY IN THE U.S. BUSINESS WORLD: GENERAL ISSUES

Throughout history, nations have sought to advance their economic and commercial interests by negotiating trade agreements, lending support to their own commercial entities and fostering an environment where national businesses and entrepreneurs can succeed in the international marketplace.

Virtually since its inception, the United States has vigorously asserted the business interests of its citizens. From the Treaty of Tripoli, which sought to establish U.S. commercial rights in North Africa, to later well-known U.S. policies such as the Monroe Doctrine in the Western Hemisphere and the Open Door policy toward China, United States diplomacy has always had commercial motives at its core [5; 8].

The importance, role and numerous peculiarities of commercial diplomacy in the American business world has been studied extensively by a number of outstanding diplomats and scholars (N. Acocella, A.P. Larson, N. Bayne, G. Berridge, A. Fereydoun, A. Hillman, G. Keim, H. Kopp, M. Kostecki, O. Naray, D. Lee, A. Procassini, J. Raymond, H. Ruel and oth.).

The most significant topics of the problem under consideration usually include but are not limited to [1; 3; 8; 9]:

1. The relationship between commercial diplomats and international business representatives;
2. The value of commercial diplomacy for international business;
3. The role of international business in commercial diplomacy's effectiveness; International business networks and commercial diplomats;
4. Commercial diplomats' competence for international business collaboration; Foreign policy, economic policy, and international justice;
5. Corporate social responsibility and commercial diplomacy;
6. Commercial diplomacy instruments for international business support;

7. Theory development on the commercial diplomacy and international business relationship;
8. Research methodology for studying the commercial diplomacy and international business relationship.

Commerce lies at the very origins of diplomacy rather than the other way around. Examples include ancient civilizations of Egypt and West Asia, Ancient Rome, and the Ottoman Empire, only to mention a few. The idea was very simple: foreign merchants could organize themselves in colonies headed by a consul whose task was to facilitate merchants' interests in dealings with the host country authorities [7, c. 461]. Both commerce and protecting the institutions are often perceived as protoplasts of today's consular and commercial diplomacy.

It is important to note that there is a distinction between commercial diplomacy and trade diplomacy. Commercial diplomacy includes all aspects of business support and promotion (trade, investment, tourism, science and technology, protection of intellectual property) while trade diplomacy refers to intergovernmental negotiations in view of agreements, treaties, etc. such as a bilateral free trade agreement [11, c. 344].

There has been growing concern about commercial diplomacy as a business, trade and investment promotion activity. Governments invest considerable amounts financed by public contributions with the aim of supporting internationally expanding businesses [12]. This should, in turn, bring increased international economic integration, growth, and employment for the home country and generally good bilateral business relations [6].

Almost all OECD countries as well as those with emerging economies review their budgets and policies on regular and frequent basis to rethink and reorganize their commercial diplomacy, trade and investment promotion departments of ministries (most often head of commercial diplomatic networks) and other relevant organizations [15].

As the world's leading trading nation, the United States has a multiplicity of interests to protect in the international commercial arena. Many U.S. Government agencies advance these interests, but the Department of Commerce has the lead role; its United States & Foreign Commercial Service (FCS) is one of four Foreign Affairs agencies under the Foreign Service Act of 1980 [10]. Foreign Service officers in the commercial service are assigned to foreign and

domestic offices to promote U.S. exports and defend U.S. commercial interests abroad [6, c. 197].

U.S. commercial interests are often defined as embracing three distinct policy priorities [4; 5; 10]: 1) expanding the U.S. private-sector stake in the international economy; 2) spearheading the global effort to liberalize trade and investment through promoting a rules-based system and open-market policies and 3) supporting economic development in all countries. In recent decades, particularly since the end of the Cold War, the United States has promoted numerous free trade agreements, both regional and bilateral, including those leading to the establishment of the North American Free Trade Area (NAFTA) with Canada and Mexico. In addition, it has been an active participant in many international instrumentalities, from the World Trade Organization to the Asia Pacific Economic Cooperation (APEC) forum.

An important question is, to what extent commercial diplomats should focus on a reduced number of areas and sectors and to what extent remain broad in areas covered. Too often almost “everything” is expected at the same time without specifying the intensity [15]. In concrete terms this means continuously maintaining an overview of business needs, become quickly familiar with a given complex sector (such as IT or bio-tech), provide the right networks and connections, and also know well enough local regulations, institutions, evolution of the economy and report about them, look for potentially new business areas, attract investments and promote positive corporate and country image, etc. One could fairly raise the question whether all these functions have to be included in one person’s portfolio that often has limited resources [1, p. 434].

The three following functions seem essential to focus on [2, p. 3; 3, c. 38; 5; 6, c. 202; 8; 9]:

1) Promotion activities. The country as a location for foreign direct investments, tourism, R&D, etc. and a generally credible and positive image is best promoted by commercial diplomats than other actors since commercial diplomats have an overview that others might not have. They can also correct when bad publicity occurs, as for instance with Switzerland and banking secrecy issues, tensions with OECD, etc. Classical trade promotion is necessary only in culturally and geographically distant markets only such as emerging markets.

2) Facilitation and problem solving. Competent commercial diplomats could provide the best relationship capital. The problem solving capacity due to contacts in the host country, often based on

even non-commercial attachments in bilateral relations plays a key role in case of conflicts with business firms and authorities. Facilitation in terms of serving as a platform of recommendations and referral can be key for businesses entering a new market.

3) Pre-business cooperation and ventures. The detection of fruitful sectors and potential fields of bilateral business ventures should be carried out by blue-sky as well as long-term thinking and business promotion oriented commercial diplomats. Keeping up to date with inter-national tenders and simplify today's technocratic and complex language such as the EU's may help in gaining access to new international business partners, grants, etc. These activities benefit businesses, public institutions as well as non-state actors.

The spectrum of actors in commercial diplomacy ranges from the high-policy level (head of state or prime minister to ambassador) to the lower level of specialized diplomatic envoy, such as trade representative, commercial attaché or commercial diplomat [2, c. 3].

President Obama's 2009 Trade Policy Agenda, released in March 2009, calls for respect for entrepreneurship and market competition, the environment, opportunity for all, and the rights of workers. It emphasizes the importance of continuing education and of new technologies in maintaining U.S. competitiveness and of pursuing sustainable energy and environmental policies [8]. The President's policy priorities include: support for a rules-based trading system, advancing the social accountability and political transparency of trade policy, using trade as a policy tool for achieving progress on energy and environmental goals, ensuring that trade agreements address unresolved issues that are contributing to trade friction, building on existing free trade agreements and bilateral investment treaties, upholding U.S. commitment to act as a strong partner of developing countries, and ensuring the availability of adequate trade financing, especially for small and medium-sized U.S. exporters [13].

The United States and the European Union represent among themselves alone, about 50% of the world economy and 40% of international exchanges. Some 20% of the exports of the European Union are to the United States and 19% of its imports come from there [10; 14]. The Europe of the fifteen is the most important host territory in the world for American merchandise, services and capital. The trans-Atlantic exchanges therefore constitute the main engine of international trade relations [10].

This immense transatlantic partnership is, however, regularly shaken by commercial tensions. Everything seems to indicate that

these exercise an increasing influence on the evolution of international relations, in particular since the breaking down of the bipolar system and the disappearance of the Soviet threat. In order to face the multiplication of commercial conflicts, the United States and the European Union have put into place appropriate mechanisms in the context of their own economic diplomacy. Before examining these mechanisms, it is necessary to study the characteristics of the commercial conflicts [12].

American commercial diplomacy is manifested with four aspects [7; 9; 11; 12; 14; 15]:

1) multilateralism: The Americans remain very attached to the maintenance of the international commercial System. As a major commercial power, America certainly has an interest in constructing efficient barriers against the reinforcement of protectionism. The United States have been the veritable instigators of the Uruguay Round, although they opposed, right up until the last weeks of negotiations, the creation of the World Trade Organization (WTO), which they considered a "useless burden". When the establishment of the new organization became inevitable, they put pressure to call the organization the "World Trade Organization" instead of the "Multilateral Trade Organization" which is the title currently used in Geneva, during the preparatory works, but that the Americans were rejecting because it was directed too conspicuously against their bilateral or rather unilateral tendencies;

2) bilateralism: The success of the Uruguay Round and the birth of the WTO did not calm down the 'bilateralist' temptations of the United States. The latter apply the policy qualified as "managed commercial flows", founded on the conclusion of the bilateral agreements fixing quantitative objectives in the commercial exchanges between two countries (for example the bilateral negotiations with Japan or China);

3) unilateralism: This in particular involves the excessive recourse by the American Administration towards the procedures of Section 301 of the legislation on the external trade of the United States. This mechanism authorizes the White House to bring to bear retaliation measures against the countries whose commercial practices, judged "disloyal", would break American exportation. This "aggressive unilateralism" has led certain countries – South Korea, Brazil,... – to increase importation of American products to the detriment of other suppliers. This procedure "is the brutal translation, in the sphere of international trade, of the law of the strongest.

By excluding all attempts at conciliation of interests present in order to resolve a commercial conflict, "Section 301" has for vocation to impose commercial retaliations beyond all multilateral control [8]. This procedure hence contributes to the destabilization of the multilateral trade system by working around the procedure for dispute settlement and the research for solutions negotiated between commercial partners that are equal in right."

4) regionalism: The North American Free Trade Agreement (NAFTA), entered into effect in January 1995, is considered as the United States' riposte to the shifting power positions on the international ladder, notably those related to the progress of the European construction and to the integration of the Asian economies.

So, in this piece of research the general issues of commercial diplomacy in the U.S. business world are observed, the certain specific aspects and functions of American national diplomacy are briefly discussed and viewed.

REFERENCES

1. Acocella N. Economic policy in the age of globalization. Ed. Cambridge University Press, Cambridge, 2005. – P. 434.
2. Bayne N. The New Economic Diplomacy. Decision - making and negotiation in international economic relations, Ed. Ashgate, London , 2003. – P. 3.
3. Berridge G. A Dictionary of Diplomacy. Ed. Palgrave Macmillan, Basingstoke, 2005. – P. 38.
4. Commercial Diplomacy in the 21st Century [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.wilsoncenter.org/article/commercial-diplomacy-the-21st-century>
5. Fereydoun A. The commercial conflicts between the United States and the European Union [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.strategicsinternational.com/enuseurop.htm>
6. Hillman, A., Keim, G. (1995). International variation in the business-government interface: institutional and organizational considerations. *Academy of Management Review*. 20 (1): 193-214.
7. Hillman, A.J. (2003). Determinants of political strategies in U.S. Multinationals. *Business & Society*. 42 (4): 455-484.
8. Kopp H. An Online Exploration of Diplomatic History and Foreign Affairs [Електронний ресурс]. – Режим доступу :

ЗМІСТ

І.М. Миценко ПІДПРИЄМНИЦЬКА ДІЯЛЬНІСТЬ В ГЛОБАЛЬНІЙ ДОКТРИНІ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ	3
Н.В. Стежко ЛІБЕРАЛІЗАЦІЯ СВІТОВОЇ ТОРГІВЛІ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОЮ ПРОДУКЦІЄЮ В КОНТЕКСТІ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПРОДОВОЛЬЧОЇ БЕЗПЕКИ	12
М.О. Сухомлин. ЗАЛУЧЕННЯ ІНОЗЕМНИХ ІНВЕСТИЦІЙ В КОНТЕКСТІ РОЗВИТКУ КІРОВОГРАДСЬКОЇ ОБЛАСТІ.....	18
І.С. Мірошніченко ДОСЛІДЖЕННЯ СУТНОСТІ ДЕФІНІЦІЇ “ЗОВНІШНЯ ЗАБОРГОВАНІСТЬ КРАЇНИ”	22
О.Є. Гавриленко ОСОБЛИВОСТІ ВИЗНАННЯ ДОХОДУ В БУХГАЛТЕРСЬКОМУ ОБЛІКУ ВІТЧИЗНЯНИХ ТА ЗАРУБІЖНИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	31
Н.О. Другаля РЕГІОНАЛЬНІ ВІДМІННОСТІ РІВНЯ ЖИТТЯ НАСЕЛЕННЯ УКРАЇНИ.....	38
В.І. Калініченко COMMERCIAL DIPLOMACY IN THE U.S. BUSINESS WORLD: GENERAL ISSUES	46
О.О. Подскальнюк ЕКОНОМІЧНІ ІНФОРМАЦІЙНІ СИСТЕМИ В КОНТЕКСТІ ПРИЙНЯТТЯ УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ	52
О.С. Чібліс МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ МАРКЕТИНГОВО - ЛОГІСТИЧНИХ КОНЦЕПЦІЙ ФОРМУВАННЯ КОНКУРЕНТНИХ ПЕРЕВАГ АВІАКОМПАНІЙ	56

Дитух А.М.

ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ДОСЛІДЖЕННЯ МІЖНАРОДНИХ
ІНВЕСТИЦІЙНИХ ПОТОКІВ.....62

Бабасва А.В.

МЕТОДОЛОГІЯ ДОСЛІДЖЕННЯ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ
КОМЕРЦІЙНИХ БАНКІВ В УМОВАХ ФІНАНСОВОЇ
ГЛОБАЛІЗАЦІЇ..... 72

Багдасарян М.С.

КОНТРОЛІНГ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ
ПІДПРИЄМСТВА ЯК СКЛАДОВА СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ
НА ПІДПРИЄМСТВІ 79

Бойко К.Г.

МІЖНАРОДНА МІГРАЦІЯ КВАЛІФІКОВАНИХ КАДРІВ ЯК
ХАРАКТЕРНА ОЗНАКА ГЛОБАЛІЗАЦІЇ 88

Борщ І.В.

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ДОСЛІДЖЕННЯ РОЗВИТКУ
ТОВАРНИХ РИНКІВ В УМОВАХ ГЛОБАЛЬНИХ
ТРАНСФОРМАЦІЙ 95

Бучисва А.С.

ТЕОРЕТИЧНІ ПІДХОДИ ВИЗНАЧЕННЯ СУТНОСТІ
ПЕРВИННОГО ПУБЛІЧНОГО РОЗМІЩЕННЯ АКЦІЙ..... 103

Гавриш В.О.

РОЛЬ ТНК В ІНВЕСТУВАННІ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ..... 108

Герасименко Ю.І.

ПОСИЛЕННЯ ТЕНДЕНЦІЇ РЕГІОНАЛІЗАЦІЇ В УМОВАХ
ГЛОБАЛІЗАЦІЇ..... 111

Гордієнко О.О.

ЗНИЖЕННЯ ТА МОДЕЛЮВАННЯ РИЗИКУ ДІЯЛЬНОСТІ
ПІДПРИЄМСТВ У ЗОВНІШНЬОМУ СЕРЕДОВИЩІ..... 117

Городніченко О.С.

ІНТЕРНАЦІОНАЛІЗАЦІЯ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА
ЯК ФАКТОР ГЛОБАЛІЗАЦІЇ..... 122

Гринюков В.О. КОНЦЕПТУАЛЬНА ПАРАДИГМА ДОСЛІДЖЕННЯ ВПЛИВУ ОПОДАТКУВАННЯ НА ЗОВНІШНЬОТОРГОВЕЛЬНІ ВІДНОСИНИ ЯК СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНУ СИСТЕМУ	129
Грудачов І.В. ВПЛИВ КОНКУРЕНЦІЇ НА ЧИННИКИ РОЗВИТКУ МІЖНАРОДНОГО АВІАРИНКУ.....	139
Димура Ю.В. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ЗАКОНОМІРНОСТЕЙ ФОРМУВАННЯ І РОЗВИТКУ РИНКУ ПРАЦІ.....	146
Жукова В.В. МІСЦЕ МІЖНАРОДНОГО ТУРИЗМУ В СВІТОВІЙ ЕКОНОМІЧНІЙ СИСТЕМІ	153
Касьян О.Ю. МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ МІЖНАРОДНОЇ СПЕЦІАЛІЗАЦІЇ В ІНТЕГРАЦІЙНО- ДЕЗІНТЕГРАЦІЙНИХ УМОВАХ МІЖНАРОДНОГО ПОДІЛУ ПРАЦІ	156
Керничанська В.В. ПРАКТИКА ЗАСТОСУВАННЯ ІННОВАЦІЙНИХ ФІНАНСОВИХ ІНСТРУМЕНТІВ У США	161
Ковальова Ю.С. СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНА СУТЬ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ	171
Мельник Т.М. ЕТАПИ ФОРМУВАННЯ МІЖНАРОДНИХ ПАРТНЕРСЬКИХ ВІДНОСИН ПІДПРИЄМСТВ	177
Наливайко О.В. ГЕНЕЗИС ТА ЕВОЛЮЦІЯ ТЕОРІЙ ІНОЗЕМНОГО ІНВЕСТУВАННЯ: ІНСТИТУЦІЙНИЙ ВИМІР	182

Охота В.В.

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ОСНОВИ ФОРМУВАННЯ МІЖНАРОДНОЇ
КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ НАЦІОНАЛЬНИХ
ЕКОНОМІК 190

Рудь О.О.

НАПРЯМИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ
БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ В УМОВАХ ЗРОСТАННЯ
НЕВИЗНАЧЕНОСТІ ГЛОБАЛЬНОГО СЕРЕДОВИЩА 196

Смілянська І.В.

ГЕНЕЗИС ТЕОРЕТИЧНИХ ПІДХОДІВ ЩОДО РОЗВИТКУ
МІЖНАРОДНОГО ТРАНСФЕРУ ТЕХНОЛОГІЙ..... 203

Тспаєв М.О.

МІЖНАРОДНИЙ БРЕНД КРАЇНИ У ФОРМУВАННІ
ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ УКРАЇНИ..... 208

Фисенко М.О.

ЗАСТОСУВАННЯ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ ЗА ПОРУШЕННЯ
УМОВ ДОГОВОРУ 218

Федоренко Н.С.

ОСОБЛИВОСТІ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ
ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ РЕГІОНУ 227

Фоміченко А.В.

СУЧАСНИЙ СТАН ТА АНАЛІЗ ХАРАКТЕРНИХ
ОСОБЛИВОСТЕЙ СВІТОВОГО РИНКУ
АВІАПЕРЕВЕЗЕНЬ..... 232

Хомич Д.С.

ІМПЕРАТИВИ НАУКОВО-ТЕХНІЧНОЇ ПОЛІТИКИ В
УМОВАХ ГЛОБАЛЬНОЇ КОНКУРЕНЦІЇ 241

Чернишова О.В.

КРИТЕРІЇ ФОРМУВАННЯ СУБ'ЄКТІВ МАЛОГО Й
СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ В СВІТОВОМУ ГОСПОДАРСТВІ..... 248

Шостак Ю.О.

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ДОСЛІДЖЕННЯ ІЄРАРХІЧНОСТІ

ФОРМУВАННЯ КОНКУРЕНТНИХ ПЕРЕВАГ КРАЇНИ 252

Антух А.М.

СТИМУЛЮВАННЯ ІНТЕГРАЦІЇ УКРАЇНИ В
МІЖНАРОДНИЙ ІНВЕСТИЦІЙНИЙ ПРОСТІР З
УРАХУВАННЯМ ДОСВІДУ ЕМЕРДЖЕНТНИХ
ЕКОНОМІК 256

Бабасва А.В.

МОДЕЛІ ЛОКАЛІЗАЦІЇ ІНОЗЕМНИХ БАНКІВ У КРАЇНІ
ЗАСТОСУВАННЯ КАПІТАЛУ 263

Багдасарян М.С.

ОБҐРУНТУВАННЯ СИСТЕМИ ПІДКОНТРОЛЬНИХ
ПОКАЗНИКІВ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ
ПІДПРИЄМСТВА 273

Бойко К.Г.

РОЗРОБКА СИСТЕМИ РЕГУЛЮВАННЯ МІЖНАРОДНОЇ
МІГРАЦІЇ КВАЛІФІКОВАНИХ КАДРІВ УКРАЇНИ ЯК
НЕОБХІДНОГО ЧИННИКА ЕФЕКТИВНОГО РОЗВИТКУ В
УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ 283

Борщ І.В.

АНАЛІЗ РОЗВИТКУ ТОВАРНИХ РИНКІВ КРАЇН У
ГЛОБАЛЬНОМУ ТА РЕГІОНАЛЬНОМУ КОНКУРЕНТНИХ
ВИМІРАХ 287

Бучнева А.С.

МЕХАНІЗМ ПЕРВИННОГО РОЗМІЩЕННЯ АКЦІЙ
УКРАЇНСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ НА МІЖНАРОДНИХ
ТОРГОВЕЛЬНИХ ПЛОЩАДКАХ 294

Герасименко Ю.І.

ЗАСОБИ ПІДВИЩЕННЯ МІЖНАРОДНОЇ
КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ РЕГІОНІВ В
НАЦІОНАЛЬНИХ МОДЕЛЯХ ЕКОНОМІЧНОГО
РОЗВИТКУ 301

Гордієнко О.О.

СТРУКТУРА МЕХАНІЗМУ УПРАВЛІННЯ РИЗИКАМИ У
ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНІЙ ДІЯЛЬНОСТІ
ПІДПРИЄМСТВА..... 306

Городніченко О.С.

ПІДВИЩЕННЯ РІВНЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ
ПІДПРИЄМСТВА В СИСТЕМІ ФАКТОРІВ
ІНТЕРНАЦІОНАЛІЗАЦІЇ..... 310

Гринюков В.О.

СУТНІСТЬ ФІСКАЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ В СФЕРІ
ЗОВНІШНЬОТОРГОВЕЛЬНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ 314

Грудачов І.В.

ІНСТИТУЦІЙНІ ПЕРЕДУМОВИ РЕСТРУКТУРИЗАЦІЇ
НАЦІОНАЛЬНОГО АВІАЦІЙНОГО КОМПЛЕКСУ 322

Димура Ю.В.

ВПЛИВ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ НА РОЗВИТОК РИНКІВ ПРАЦІ
КРАЇН 328

Жукова В.В.

ШЛЯХИ УДОСКОНАЛЕННЯ ОРГАНІЗАЦІЙНО-
ЕКОНОМІЧНИХ ЗАСАД ВКЛЮЧЕННЯ УКРАЇНИ ДО
СВІТОВОГО ГОСПОДАРСТВА ЧЕРЕЗ РОЗВИТОК
МІЖНАРОДНОГО ТУРИЗМУ..... 333

Касьян О.Ю.

ІНТЕГРАЦІЙНИЙ ЧИННИК ФОРМУВАННЯ МІЖНАРОДНОЇ
СПЕЦІАЛІЗАЦІЇ НАЦІОНАЛЬНИХ ЕКОНОМІК 342

Керничанська В.В.

ГЕНЕЗА КОНЦЕПЦІЙ МІЖНАРОДНИХ ФІНАНСОВИХ
ІННОВАЦІЙ У СУЧАСНОМУ РИЗИК-МЕНЕДЖМЕНТІ..... 352

Ковальова Ю.С.

ВДОСКОНАЛЕННЯ МЕХАНІЗМУ
ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ
АПК..... 358

Мельник Т.М. ФОРМИ РЕАЛІЗАЦІЇ МІЖНАРОДНИХ ПАРТНЕРСЬКИХ ВІДНОСИН МІЖ ПІДПРИЄМСТВАМИ КРАЇН ЄВРОПИ	362
Наливайко О.В. ТЕРИТОРІАЛЬНА ТА ГАЛУЗЕВО-СЕКТОРАЛЬНА АСИМЕТРІЯ ПРЯМОГО ІНОЗЕМНОГО ІНВЕСТУВАННЯ	367
Охота В.В. ДОСЛІДЖЕННЯ ЧИННИКІВ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ КРАЇН ПІД ВПЛИВОМ КРИЗОВИХ ЯВИЩ	374
Рудь О.О. МОДЕЛЮВАННЯ ОПТИМАЛЬНОЇ ВЗАЄМОДІЇ ПРОМИСЛОВОГО ТА БАНКІВСЬКОГО СЕКТОРІВ ЕКОНОМІКИ В УМОВАХ НЕВИЗНАЧЕНОСТІ ГЛОБАЛЬНОГО ЕКОНОМІЧНОГО СЕРЕДОВИЩА	381
Смілянська І.В. ПЕРЕДУМОВИ РЕФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ МІЖНАРОДНОГО ТРАНСФЕРУ ТЕХНОЛОГІЙ УКРАЇНИ	388
Тспасєв М.О. МАКРОЕКОНОМІЧНІ КРИТЕРІЇ ВИБОРУ СТРАТЕГІЇ ПРОСУВАННЯ МІЖНАРОДНОГО БРЕНДУ КРАЇНИ	399
Федоренко Н.С. СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНІ ІНСТРУМЕНТИ РЕГУЛЮВАННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ РЕГІОНУ	409
Фисенко М.О. ВИЗНАЧЕННЯ ФОРМИ ЗАХИСТУ ПОРУШЕНИХ УМОВ ДОГОВОРУ (КОНТРАКТУ) ПОСТАВКИ У ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНІЙ ДІЯЛЬНОСТІ	416
Фоміченко А.В. ФОРМУВАННЯ КОНКУРЕНТНОЇ СТРАТЕГІЇ АВІАКОМПАНІЙ НА ОСНОВІ МЕХАНІЗМІВ РЕГУЛЮВАННЯ МІЖНАРОДНОГО КОНКУРЕНТНОГО СЕРЕДОВИЩА	426

Хомич Д.С.

ІНВЕСТИЦІЙНО-ІННОВАЦІЙНИЙ ПОТЕНЦІАЛ
ТРАНСНАЦІОНАЛЬНИХ КОМПАНІЙ У ФОРМУВАННІ
ГЛОБАЛЬНОГО НАУКОВО-ТЕХНОЛОГІЧНОГО
ПРОСТОРУ 435

Чернишова О.В.

РОЗВИТОК ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ
ПІДПРИЄМНИЦЬКИХ СТРУКТУР ЗАРУБІЖНИХ КРАЇН 444

Шостак Ю.О.

КОНЦЕПЦІЯ ФОРМУВАННЯ КОНКУРЕНТНИХ ПЕРЕВАГ
УКРАЇНИ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ ТА РОЗВИТКУ
РЕГІОНАЛЬНОГО СПІВРОБІТНИЦТВА 449