

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ЗАПОРІЗЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

КАЙНАРА ДМИТРО ОЛЕГОВИЧ



УДК : 339.54:621(477+061.1EU) (043.3)

**НАУКОВО-МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ ЗНІВЕЛЮВАННЯ ТОРГОВЕЛЬНИХ
БАР'ЄРІВ МІЖ УКРАЇНОЮ ТА ЄС ДЛЯ ПІДПРИЄМСТВ
МАШИНОБУДУВАННЯ**

08.00.04 – економіка та управління підприємствами
(за видами економічної діяльності)

АВТОРЕФЕРАТ
дисертації на здобуття наукового ступеня
кандидата економічних наук

Запоріжжя – 2016

Дисертацією є рукопис.

Робота виконана у Запорізькому національному університеті Міністерства освіти і науки України.

Науковий керівник: доктор економічних наук, професор
Череп Алла Василівна,
Запорізький національний університет,
декан економічного факультету;

Офіційні опоненти: доктор економічних наук, професор
Андрушків Богдан Миколайович,
Тернопільський національний технічний
університет ім. І. Пулюя, завідувач кафедри
менеджменту інноваційної діяльності та
підприємництва;

кандидат економічних наук, доцент
Завербний Андрій Степанович,
Національний університет “Львівська
політехніка”,
доцент кафедри зовнішньоекономічної та
митної діяльності.

Захист дисертації відбудеться “03” листопада 2016 р. об 11⁰⁰ годині на засіданні спеціалізованої вченої ради К 17.051.08 у Запорізькому національному університеті Міністерства освіти і науки України за адресою: 69063, м. Запоріжжя, пр. Соборний, 74, корп. 5, ауд. 326.

З дисертацією можна ознайомитися у науковій бібліотеці Запорізького національного університету за адресою: 69600, м. Запоріжжя, вул. Жуковського, 66-а, корп. 2.

Автореферат розісланий “03” жовтня 2016 р.

Вчений секретар
спеціалізованої вченої ради



Ю.О. Швець

ЗАГАЛЬНА ХАРАКТЕРИСТИКА РОБОТИ

Актуальність теми. Ефективне функціонування підприємств машинобудування має велике значення для зміцнення економіки України і становлення її як незалежної високорозвинутої держави, оскільки машинобудування є стратегічною галуззю, що об'єднує в собі великий комплекс, який вимагає від економіки країни формування значного наукового потенціалу, розвитку обробних та ресурсних галузей, якісної інфраструктури, прогресивних інститутів, тощо.

Тому, зважаючи на загальні процеси євроінтеграції в Україні, виникає необхідність дослідження ефективних шляхів розвитку машинобудівних підприємств при активній співпраці із європейським ринком як структури, що дозволить українським підприємствам машинобудування забезпечити власний економічний розвиток.

Практичний досвід українських підприємств показує, що процес виходу підприємств на європейський ринок є складним та тривалим процесом, що може тривати декілька років та вимагатиме значних фінансових ресурсів.

Причинами даних торговельних бар'єрів є як державні бар'єри, що виникають внаслідок неефективної митної служби, вимог ЄС до сертифікації, тарифних бар'єрів, так і ті, що виникають внаслідок специфіки зовнішньоекономічної діяльності підприємства та логістичної інфраструктури.

В результаті дані фактори знижують як конкурентоздатність продукції на європейському ринку, так і зацікавленість вітчизняних підприємств у співпраці із контрагентами європейських країн.

Проблемою конкурентоздатності підприємств машинобудування займалися такі вчені, як Андрушків Б. М., Дружиніна В.В., Завербний А. С., Кобзева К. В., Кобелева Т. О., Козьменко С. М., Панасенко Д. А., Хоменко А. С., Череп А. В., Череп О. Г., Шестакова О. А. та ін. Розвиток зовнішньоекономічної діяльності машинобудівних підприємств, ролі та методів подолання торговельних бар'єрів, загалом досліджували такі вчені як: Абумуфрех Мурад Махмуд Хасан, Борисенко О. П., Бородин К. Г., Гніздилов А. М., Козлов А. А., Кузнєцова Л. І., Іванов Є. І, Іванов М. В., Ружевицюс Юозас, Ніколаєв Є Б., Приходько І. В., Пугачевська К. С., Ткач О. В., Трегуб О. І., Щербатюк Н. В. та ін.

Проте, в роботах наведених авторів розглядаються лише окремі складові у структурі торговельних бар'єрів. Проблема системного та глибокого вивчення сутності торговельних бар'єрів, їх впливу на підприємства машинобудування та впровадження методів їх подолання, на нашу думку, є невирішеною.

Тому дослідження торговельних бар'єрів між Україною та ЄС і методів їх подолання є актуальним питанням для розвитку підприємств машинобудування.

Зв'язок із науковими програмами, планами, темами. Дисертаційна робота виконана у відповідності з тематикою науково-дослідних робіт кафедри фінансів та кредиту Запорізького національного університету за темою "Аналіз системи управління фінансово-економічним потенціалом підприємств і регіонів" (номер державної реєстрації 0110U003229). Особисто автором розроблено методичні положення щодо знівелювання торговельних бар'єрів між Україною та ЄС для підприємств машинобудування.

Мета і завдання дослідження. Метою дисертаційної роботи є всебічне дослідження торговельних бар'єрів між Україною та ЄС для підприємств машинобудування та розробка методів для їх подолання.

Для досягнення зазначеної мети поставлено такі завдання:

- надати визначення сутності поняття торговельних бар'єрів у зовнішньоекономічній діяльності підприємств;
- удосконалити класифікацію та структуру торговельних бар'єрів, враховуючи не лише бар'єри що створює держава;
- удосконалити гравітаційну модель міжнародної торгівлі, що включить всі складові торговельних бар'єрів між підприємствами;
- дослідити сучасний стан торговельних бар'єрів між підприємствами машинобудування в умовах євроінтеграційних процесів;
- удосконалити індекс експортних переваг підприємств на основі інтегрального коефіцієнту;
- розвинути методичний підхід до оцінки привабливості іноземного ринку та конкурентоздатності підприємств машинобудування з урахуванням ефекту гравітаційної моделі;
- розробити комплексний методичний підхід до нівелювання торговельних бар'єрів з урахуванням конкурентних переваг підприємств машинобудування та привабливості зовнішнього ринку.

Об'єктом дослідження є процес знівелювання торговельних бар'єрів між українськими підприємствами машинобудування та європейськими контрагентами.

Предметом дослідження є науково-методичні засади нівелювання торговельних бар'єрів між українськими підприємствами машинобудування та європейськими контрагентами.

Методи дослідження. Результати дисертаційного дослідження отримані на основі сукупності як загальнонаукових, так і спеціальних методів, серед яких в роботі використані такі: *аналізу і синтезу* – для вивчення складових та чинників впливу на торговельні бар'єри між підприємствами (підрозділи 1.1, 1.3, 2.1, 2.2, 2.3); *метод математичного моделювання* – для повноти розуміння ролі та впливу торговельних бар'єрів на зовнішньоекономічну діяльність підприємства й принципів їх зниження (підрозділи 2.1, 2.2, 2.3, 3.1, 3.2, 3.3); *історичний метод* – для дослідження еволюції торговельних бар'єрів та їх впливу на підприємства (підрозділ 1.2); *метод абсолютних і порівняльних переваг* – для дослідження конкурентоздатності продукції підприємств машинобудування (підрозділи 2.3, 3.1, 3.2, 3.3); *метод абстракції* – для розкриття сутності категоріального апарату та більш повного розуміння об'єкту дослідження (підрозділ 1.1); *метод регресійного та кореляційного аналізу* – для дослідження складових та визначення ролі торговельних бар'єрів у зовнішньоекономічній діяльності підприємств машинобудування (підрозділи 2.1, 2.2, 2.3, 3.1, 3.2, 3.3).

Інформаційна база дослідження ґрунтується на нормативно-правових актах України та ЄС, річній бухгалтерській та оперативній звітності підприємств машинобудування Запорізької області та України, даних Державної служби

статистики України та Запорізької області, статистичних даних міжнародних організацій. Економічні розрахунки здійснені шляхом використання сучасних методик і комп'ютерних технологій обробки статистичних матеріалів.

Наукова новизна одержаних результатів полягає у розробці науково-методичного комплексу для оцінки ролі торговельних бар'єрів та методів їх нівелювання в діяльності підприємства, а саме:

вперше:

– розроблено комплексний методичний підхід до нівелювання торговельних бар'єрів з урахуванням конкурентних переваг підприємств машинобудування та привабливості зовнішнього ринку, що дає змогу оптимізувати зовнішньоекономічну діяльність підприємства на засадах максимізації прибутку та обсягів експорту;

удосконалено:

– визначення сутності поняття торговельних бар'єрів, яке, на відміну від існуючих, запропоновано розглядати у якості перешкод зовнішньоекономічної діяльності підприємств, які пов'язані із додатковими витратами підприємства в процесі реалізації готової продукції, робіт та послуг, що знижують їх конкурентоздатність за рахунок існування тарифного, паратарифного та нетарифного регулювання, трансакційних бар'єрів та втрат при здійсненні логістичних операцій, що дозволить підприємствам враховувати вплив торговельних бар'єрів у зовнішньоекономічній діяльності;

– класифікацію та структуру торговельних бар'єрів, які, на відміну від існуючих, враховують не лише бар'єри що створює держава, але і бар'єри, які виникають внаслідок особливостей ринкової та логістичної інфраструктури, торговельної політики і експортного потенціалу підприємства, що дозволяє створити підґрунтя для нівелювання торговельних бар'єрів між підприємствами;

– гравітаційну модель міжнародної торгівлі, яка, на відміну від існуючих, включає всі складові торговельних бар'єрів між підприємствами та дозволяє оцінити динамічний ефект їх впливу на зовнішньоекономічну діяльність суб'єктів міжнародної торгівлі;

– індекс експортних переваг на основі інтегрального коефіцієнту, який, на відміну від існуючих, враховує показники ефективності виробництва; якості зовнішнього середовища, продукції та потенціалу підприємства, дає змогу підприємствам оцінити власні перспективи на ринках країн-членів ЄС;

дістало подальшого розвитку:

– методичний підхід до оцінки привабливості іноземного ринку та конкурентоздатності підприємств машинобудування, з урахуванням ефекту гравітаційної моделі, який направлений на забезпечення конкурентних переваг підприємств при здійсненні експортної діяльності.

Практичне значення результатів для підприємства полягає у можливості використання авторської методики для оптимізації зовнішньоекономічної діяльності підприємств на основі нівелювання торговельних бар'єрів; для органів державної влади автором була розроблена та обґрунтована стратегія для подолання торговельних бар'єрів на макрорівні. Основні результати дослідження знайшли практичне застосування у діяльності ТОВ "ЕЛІЗ" (довідка № 134

від 17.05.2016 р.), ТОВ “Південна промислова компанія” (довідка № 16/5-307 від 16.05.2016 р.), ТОВ “Запорізьке комерційне підприємство “ТРИОН” (довідка № 215 від 17.05.2016 р.), ТОВ “АЛАМАК” (довідка № 148 від 18.05.2016 р.), ТОВ “МЕТАЛПРОМ-Е” (довідка № 70 від 13.05.2016 р.), ТОВ “ЕЛЕКТРОД УКРАЇНА” (довідка № 225 від 13.05.2016 р.).

Теоретичні положення, що становлять наукову новизну дисертаційної роботи, використовуються у навчальному процесі економічного факультету Запорізького національного університету при викладанні дисциплін “Стратегічне управління” та “Інноваційний розвиток підприємств” (довідка № 01-15/88 від 16.05.2016 р.).

Особистий внесок здобувача. Дисертаційна робота є самостійно виконаною науковою працею, у якій викладено авторський підхід до дослідження і зниження торговельних бар’єрів як на макро-, так і на мікрорівнях. Всі основні наукові положення, висновки та пропозиції, що винесені на захист, одержано автором самостійно. З наукових праць, виданих у співавторстві, використано тільки ті результати, які отримано автором особисто.

Апробація результатів дисертації. Основні положення дисертаційного дослідження доповідалися та отримали схвалення на науково-практичних конференціях: X Міжнародній науково-практичній конференції “Економіка і управління: актуальні проблеми та тенденції розвитку” (м. Львів, 2012 р.); V Університетській науково-практичній конференції студентів, аспірантів і молодих вчених “Молода наука-2014” (м. Запоріжжя, 2014 р.); Міжнародній науково-практичній конференції “Наукові досягнення, напрацювання, пропозиції” (м. Варшава, 2014 р.); Міжнародній науково-практичній конференції для студентів, аспірантів та молодих учених “Тенденції планування та реформування економіки в сучасних умовах” (м. Київ, 2016 р.); Всеукраїнській науково-практичній конференції “Економічні та інноваційно-інвестиційні процеси: стан та розвиток” (м. Одеса, 2016 р.); Міжнародній науково-практичній конференції “Фінансово-економічне та обліково-аналітичне забезпечення підприємницької діяльності” (м. Черкаси, 2016 р.).

Публікації. Основні положення і результати дисертаційної роботи викладено у 15 наукових працях, з них: 2 статті у наукових періодичних виданнях інших держав, 7 статей у наукових фахових виданнях (4 статті у наукових фахових виданнях України, які включено до міжнародних наукометричних баз, 3 статті у наукових фахових виданнях України), 6 тез доповідей за матеріалами конференцій. Загальний обсяг публікацій – 6,73 друк. арк. (особисто автору належить 5,47 друк. арк.).

Структура та обсяг дисертації. Дисертаційна робота складається зі вступу, трьох розділів, висновків, списку використаних джерел з 198 найменувань на 22 сторінках, 17 додатків на 38 сторінках. Загальний обсяг роботи становить 225 сторінки, із них 165 сторінки займає основний текст. Робота містить 22 рисунки та 44 таблиці (9 сторінок – рисунки і таблиці, які повністю займають площу сторінки).

ОСНОВНИЙ ЗМІСТ РОБОТИ

У вступі обґрунтовано актуальність теми дисертації, сформульовано її мету та завдання, визначено об'єкт та предмет, методи дослідження, розкрито наукову новизну і практичне значення отриманих результатів, подано відомості про апробацію та публікації.

У першому розділі – **“Теоретико-методичні засади впливу торговельних бар'єрів на розвиток міжнародної торгівлі між підприємствами”** – досліджено і удосконалено теоретичні основи, структуру і класифікацію торговельних бар'єрів, що виникають між підприємствами в процесі зовнішньоекономічної діяльності.

Узагальнення економічної думки щодо розуміння сутності, еволюції та історичного розвитку торговельних бар'єрів, дозволило визначити їх об'єктивний характер та значний вплив на зовнішньоекономічну діяльність підприємств, конкурентоспроможність продукції на іноземному ринку та фінансові результати підприємства.

Аналіз сучасної наукової думки показує, що на сьогоднішній день розуміння поняття торговельних бар'єрів є неповним. Проведено значні дослідження сутності торговельних бар'єрів, які виникають внаслідок економічної політики держави, але ігноруються торговельні бар'єри, що виникають внаслідок діяльності підприємства на ринку, особливостей зовнішньоекономічної операції, стану логістичної інфраструктури, особливостей культурних вподобань тощо.

Тож попри численні дослідження, на сьогоднішній день немає чіткого та повного розуміння сутності торговельних бар'єрів та їх впливу на зовнішньоекономічну діяльність. Тому, нами було запропоновано визначати торговельні бар'єри, як перешкоди зовнішньоекономічної діяльності підприємств, які пов'язані із додатковими витратами підприємства в процесі реалізації готової продукції, робіт та послуг, що знижують їх конкурентоздатність за рахунок існування тарифного, паратарифного та нетарифного регулювання, трансакційних бар'єрів та втрат при здійсненні логістичних операцій.

На основі наданого визначення та сучасних теоретичних підходів, нами було удосконалено існуючу класифікацію торговельних бар'єрів, розділивши їх на дві групи: група бар'єрів, які свідомо використовуються державою для захисту власної економіки та бар'єри, на які держава має опосередкований вплив, тобто бар'єри які є складовими торговельних бар'єрів, але у розвинутій, ринковій економіці не використовуються у якості протекціоністських заходів (рис. 1).

В процесі дослідження було визначено, що основними чинниками бар'єрів, які свідомо використовуються державою для регулювання зовнішньоекономічної діяльності є загальносвітова тенденція до лібералізації торговельних відносин, що виражається у наслідках діяльності міжнародних організацій.

Другим чинником, що створює даний тип бар'єрів є національна політика виконавчої гілки влади країни.

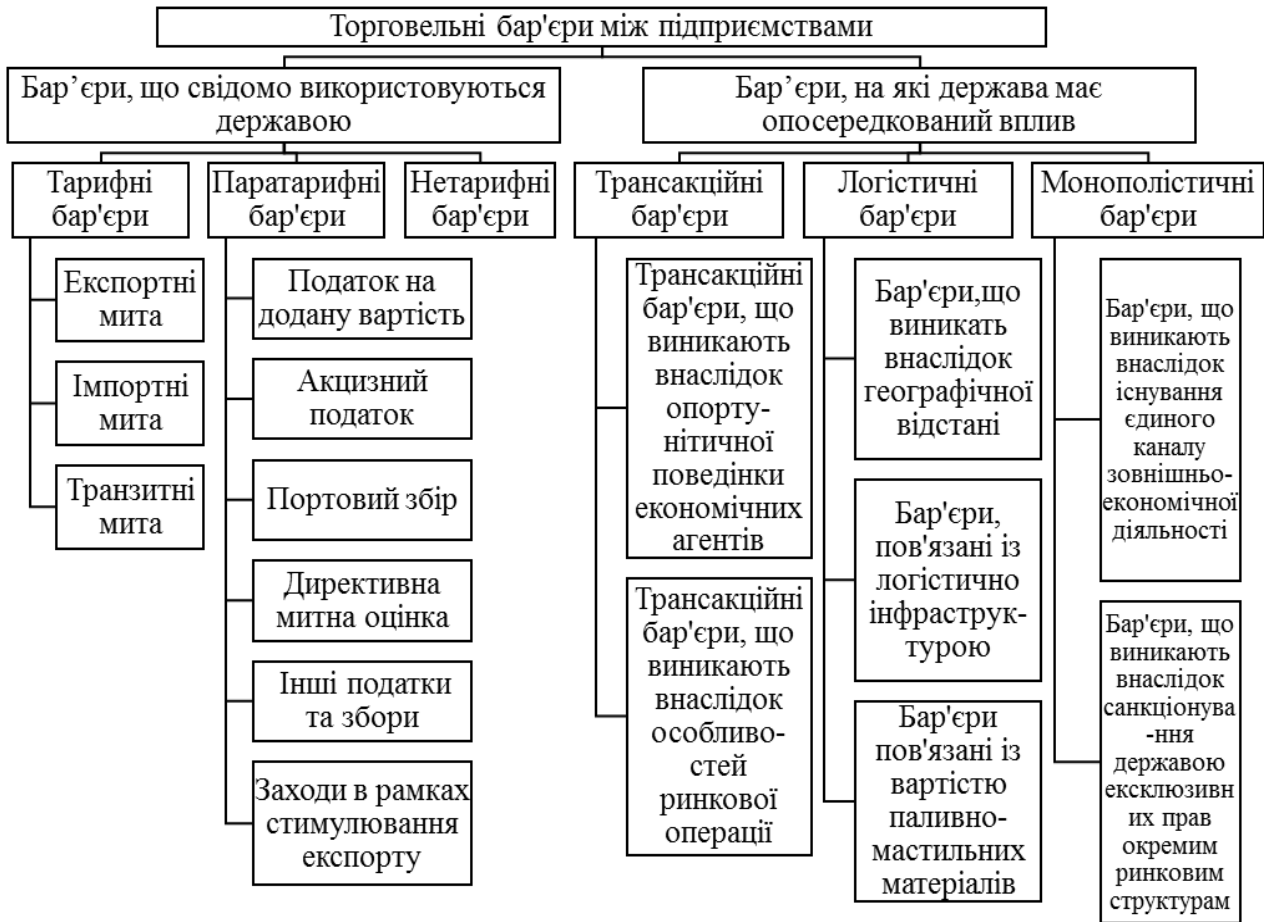


Рис. 1 Удосконалена класифікація торговельних бар'єрів між підприємствами

Встановлено, що бар'єри, на які держава має опосередкований вплив, складаються із логістичних, трансакційних та монополістичних бар'єрів. Логістичні та трансакційні бар'єри формують суб'єкти мікроекономіки, які в свою чергу знаходяться під впливом держави (рис. 2). Визначено перспективи інтеграції та відношення до торговельних бар'єрів між підприємствами регіональних інтеграційних об'єднань, які формують як перший, так і другий тип торговельних бар'єрів.

На основі проаналізованих історичних тенденцій становлення торговельних бар'єрів між підприємствами, визначено сприятливу кон'юнктуру до зниження торговельних бар'єрів та з'ясовано механізм впливу торговельних бар'єрів на діяльність підприємств.

У другому розділі – **“Аналіз сучасного стану та впливу торговельних бар'єрів на розвиток зовнішньоекономічних відносин підприємств машинобудування в умовах євроінтеграційних процесів”** – досліджено сучасний стан торговельних бар'єрів між підприємствами та їх вплив на зовнішньоекономічну діяльність національних підприємств машинобудування в умовах євроінтеграційних процесів, удосконалено гравітаційну модель міжнародної торгівлі з урахуванням складових торговельних бар'єрів між підприємствами.

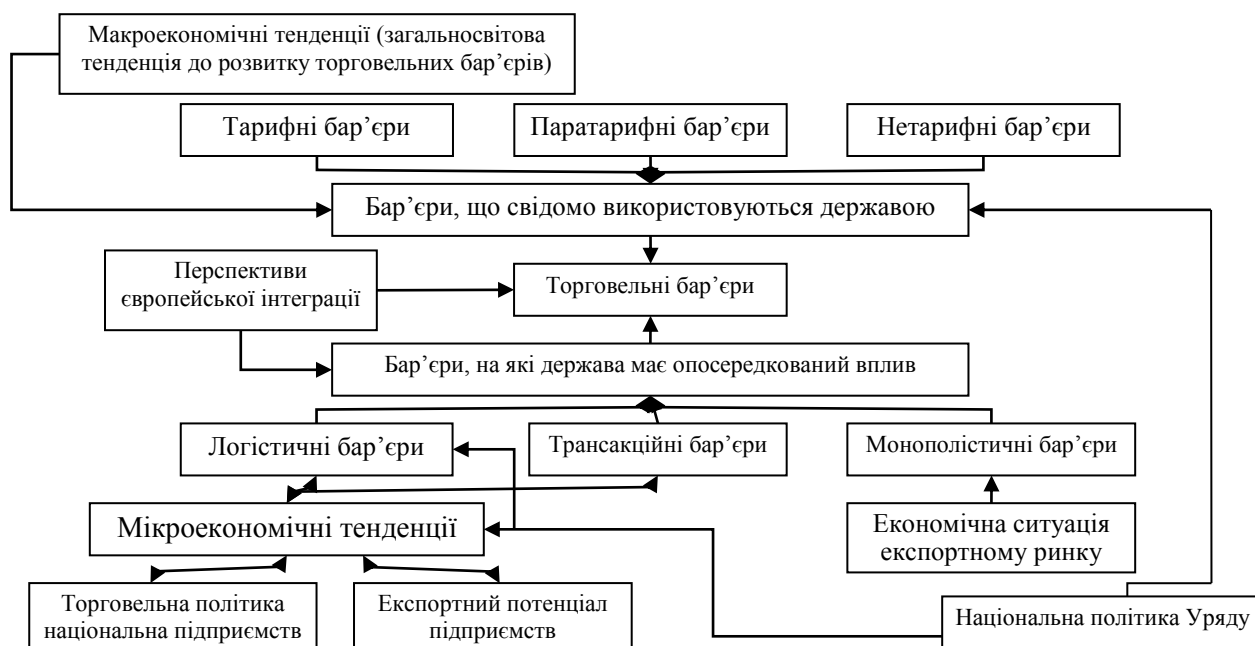


Рис. 2 Структура виникнення торговельних бар'єрів

Аналізуючи особливість діяльності підприємств машинобудування України, було виділено їх неоднорідність за структурою: поряд із розвиненими високотехнологічними підприємствами, які орієнтовані на експорт, існує велика частина депресивних підприємств, які балансують на грані банкрутства.

Валовий обсяг виробництва продукції підприємствами машинобудування знизився за останні 5 років більше ніж на 70%: із 16,42 млрд. дол. США у 2011 р. до 4,74 млрд. дол. США у 2015 р. Крім того, якщо у 2011 р. підприємства машинобудування демонстрували позитивний рівень рентабельності від операційної діяльності у розмірі 4,7%, то у 2015 р. підприємства демонстрували збитковість на рівні -3,3%, із чіткою тенденцією до зниження показника.

Визначено, що зовнішньоекономічна діяльність вітчизняних підприємств машинобудування характеризується двома напрямками: з одного боку залишаються сильні економічні зв'язки із країнами СНД, а з іншого, сучасні євроінтеграційні процеси та пошук нової вигоди й розвитку, змушує підприємства встановлювати контакти із підприємствами Європейського союзу. Проте, на фоні загальної економічної кризи та зниження вартості національної грошової одиниці, обсяг експорту продукції підприємств машинобудування демонструє тенденцію до зниження (рис. 3).

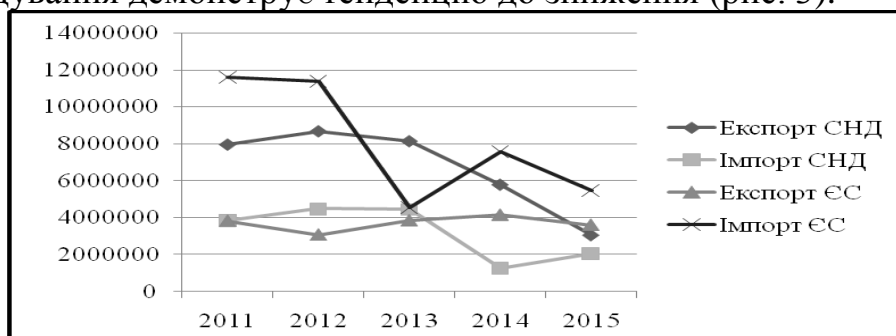


Рис. 3 Динаміка зовнішньої торгівлі підприємств машинобудування із країнами ЄС та СНД, дол. США

У якості методу дослідження торговельних бар'єрів між підприємствами, була використана удосконалена нами гравітаційна модель, формула (1):

$$\ln X_{ij} = a_1 \ln Y_i + a_2 \ln Y_j + a_3 RSA_{ij} + a_4 \ln NC_i + a_5 \ln TB_j + a_6 \ln Distance_{ij} + a_7 \ln ICF_i + a_8 \ln LPI_i + a_9 \ln FFC_i + a_{10} \ln TF_i + a_{11} \ln TF_j + E \quad (1)$$

де, X_{ij} – експорт підприємств із країни і в країну j;

Y_j та Y_i – ВВП країни і та j;

RSA – індекс порівняльних переваг;

NC – курс національної валюти;

TB_j – тарифні бар'єри країни j;

$Distance_{ij}$ – дистанція між підприємствами країн і та j;

ICF_i – індекс вартості палива;

LPI_i – індекс ефективності логістики;

FFC_i – індекс свободи від корупції країни і;

TF_i та TF_j – індекс свободи торгівлі країн і та j відповідно;

E – залишки регресії.

Використавши удосконалену гравітаційну модель, нами було з'ясовано розмір втрат від існування торговельних бар'єрів між підприємствами (табл. 1).

Таблиця 1

Розмір втрат від існування торговельних бар'єрів для вітчизняних підприємств машинобудування, дол. США

Країна	Потенційні втрати від існування тарифних бар'єрів (група 84 "реактори ядерні, котли, машини")	Потенційні втрати від існування нетарифних бар'єрів (група 84 "реактори ядерні, котли, машини")	Потенційні втрати від існування тарифних бар'єрів (група 85 "електричні машини")	Потенційні втрати від існування нетарифних бар'єрів (група 85 "електричні машини")
1	2	3	4	5
Австрія	0	444338,00	51801,59	390955,42
Бельгія	0	98550,47	28530,27	215322,83
Болгарія	0	296256,93	51036,88	385184,02
Чехія	0	428135,31	606998	4581116,76
Данія	0	216581,84	30914,41	233316,30
Естонія	0	351654,50	56168,53	423913,40
Фінляндія	0	282471,54	2833,949	21388,29
Франція	0	523630,11	51539,57	388977,88
Німеччина	0	4057169,47	1464536	11053104,20
Греція	0	27464,02	7368,975	55614,91
Угорщина	0	867601,69	2530352	19096994,40
Ірландія	0	2728,11	128,4284	969,27
Італія	0	623320,14	29894,79	225621,02
Латвія	0	349883,68	27101,14	204536,89
Литва	0	632523,64	50395,23	380341,38
Польща	0	835803,09	84822,97	640173,35
Португалія	0	1957988,23	1396876	10542459,80
Румунія	0	10606,80	171970,8	1297892,84

Продовження таблиці 1

1	2	3	4	5
Словаччина	0	533276,18	128875	972641,44
Словенія	0	638122,88	314940,2	2376907,35
Іспанія	0	19724,97	1454,558	10977,79
Швеція	0	261839,76	48804,67	368337,12
Нідерланди	0	131728,22	9100,728	68684,74
Велика Британія	0	321952,16	143703,6	1084555,19
Загалом	0	13 913 351,74	7 290 148,288	55 019 986,59
		76 223 486,5		

З метою визначення перспектив підприємств машинобудування Запорізької області, на ринку ЄС нами було запропоновано використати методуку на основі індексу експортних переваг, який ґрунтується на відношенні інтегральних коефіцієнтів з урахуванням впливу торговельних бар'єрів, і визначається за формулою (2).

$$K_{ex} = \frac{K_{region}}{K_{держава}} \times T_b \quad (2)$$

де, K_{ex} , – індекс експортних переваг;

$K_{region}, K_{держава}$ – інтегральні коефіцієнти для держави та регіону;

T_b – ефект, що викликають торговельні бар'єри між підприємствами.

Інтегральний коефіцієнт конкурентоспроможності являє собою сукупність числових характеристик підприємств, регіону та держави, що вимірюється за формулою (3).

$$K = \sqrt[n]{\prod k_n} \quad (3)$$

де, K – інтегральний коефіцієнт конкурентоспроможності підприємств;

k – часткові коефіцієнти;

n – кількість часткових коефіцієнтів.

Дослідження показало, що підприємства машинобудування Запорізької області є більш конкурентоздатними, ніж в середньому по Україні. Проте, підприємства машинобудування Запорізької області тісно пов'язані із ринком СНД та Російської Федерації, що в умовах торговельної війни, є ризиковим.

В рамках оцінки перспектив підприємств машинобудування Запорізької області на ринку ЄС, було виявлено, що лише 15% товарів групи 84 “реактори ядерні, котли, машини”, є достатньо конкурентоздатними на ринку ЄС.

В той же, потенційний обсяг зростання експорту, для товарів групи 85 “електричні машини” може становити 68% від загального об'єму експорту, що свідчить про високий рівень конкурентоздатності підприємств.

У третьому розділі – “Шляхи подолання торговельних бар'єрів та розвитку міжнародної торгівлі між Україною та ЄС для продукції підприємств машинобудування” – запропоновано методуку оцінки привабливості ринку для зовнішньоекономічної діяльності підприємства та

оцінку конкурентоздатності підприємства на іноземному ринку з урахуванням впливу торговельних бар'єрів.

Методика привабливості іноземного ринку заснована на ідеї співставлення факторів, що визначають обсяг потенційних продажів та торговельних бар'єрів, до яких відносяться: прямі бар'єри; бар'єри, що пов'язані із дистанцією; трансакційні бар'єри та культурна дистанція. В умовах застосування стратегії прямого експорту, підприємство приймає всі витрати на себе, що відображає формула (4):

$$PP_j = a_1 \ln Y_j + a_2 \ln TB_j + a_3 \ln Distance_{ij} + a_4 \ln FFC_i + a_5 PH_{ij} + a_6 MK_{ij} \quad (4)$$

де, PP_j – привабливість країни;

Y_j – ВВП країни j ;

TB_j – тарифні бар'єри між підприємствами країни j ;

$Distance_{ij}$ – дистанція між країнами i та j ;

FFC_i – індекс свободи від корупції країни i ;

PH_{ij} та MK_{ij} – показники невизначеності та м'якості культури, за методологією Г. Хофстеде;

$a_1, a_2, a_3, a_4, a_5, a_6$ – коефіцієнти значимості показника, розраховані в рамках регресійної моделі.

Методика оцінки конкурентоздатності підприємств, заснована на використанні удосконаленого нами коефіцієнту експортних переваг та індексу порівняльних переваг, що відображає формула (5):

$$KP_{ij} = RSA_{ij} + K_{ex} - 1 \quad (5)$$

де, KP_{ij} – конкурентоздатність продукції i підприємства на ринку j ;

RSA_{ij} – індекс порівняльних переваг підприємства;

K_{ex} – індекс експортних переваг підприємства.

Доведено, що найбільш перспективними ринками для зовнішньоекономічної діяльності вітчизняних підприємств, з точки зору конкурентоздатності та привабливості ринку є ринок Литви, Латвії, Угорщини та Естонії. В перспективі, за умови успішного розвитку, підприємства матимуть гарні перспективи на ринку Німеччини (табл. 2).

З метою визначення конкурентоздатності підприємств машинобудування на ринку і привабливості ринку для діяльності підприємства, нами розроблено комплексний підхід до зниження торговельних бар'єрів. Основою методики виступила удосконалені гравітаційна модель, індекс експортної переваги та дослідження привабливості ринку та конкурентоздатності підприємства на європейському ринку. Даний методичний підхід, залежно від умов угоди, дозволяє вибрати найбільш прийнятну для підприємств стратегію співпраці із найменшими торговельними бар'єрами.

Співставлення показників привабливості ринку та конкурентоздатності підприємства машинобудування на ринку ЄС

Країна	Привабливість ринку	Конкурентоздатність підприємства		
		ПАТ "МГТ"	ТОВ "ЕЛІЗ"	ПАТ "Укрелектроапарат"
1	2	3	4	5
Австрія	0,808	-1,021	-1,002	-0,858
Бельгія	0,767	-1,042	-1,023	-0,879
Болгарія	0,803	-0,477	-0,458	-0,314
Чехія	0,828	-1,02	-1,001	-0,857
Данія	0,738	-1,043	-1,024	-0,88
Естонія	0,763	0,632	0,651	0,795
Фінляндія	0,788	-1,021	-1,002	-0,858
Франція	0,833	-1,019	-1	-0,856
Німеччина	0,966	-0,425	-0,406	-0,262
Греція	0,746	-1,044	-1,025	-0,881
Угорщина	0,835	0,344	0,363	0,507
Ірландія	0,675	-1,03	-1,011	-0,867
Італія	0,852	-1,038	-1,019	-0,875
Латвія	0,803	0,809	0,828	0,972
Литва	0,887	0,891	0,91	1,054
Нідерланди	0,769	-0,12	-0,101	0,043
Польща	1,000	-0,983	-0,964	-0,82
Португалія	0,688	-1,044	-1,025	-0,881
Румунія	0,925	-0,962	-0,943	-0,799
Словаччина	0,802	-1,039	-1,02	-0,876
Словенія	0,725	-1,044	-1,025	-0,881
Іспанія	0,748	-1,034	-1,015	-0,871
Швеція	0,708	-0,916	-0,897	-0,753
Велика Британія	0,784	-0,902	-0,883	-0,739

Передбачається, що в рамках власної діяльності, підприємство використовує 3 різновиди стратегій виходу на іноземний ринок: прямий експорт, який характеризується прямими контактами з покупцями; непрямий експорт, який передбачає експорт продукції за допомогою посередників; інвестиції та перенесення виробничих потужностей за кордон.

В умовах застосування стратегії прямого експорту, підприємство приймає всі витрати на себе.

При цьому, коли підприємство приймає рішення про використання стратегії непрямого експорту, культурна дистанція нівелюється, оскільки передбачається, що посередник, партнер або представництво, розуміють культурні особливості іноземної країни.

В умовах, коли підприємство приймає рішення про перенесення виробничих потужностей до іноземної країни, нівелюються бар'єрів, що пов'язані із дистанцією, прямі бар'єри та культурна дистанція.

Проте, підприємство вимушено працювати в нових умовах, тому починає відігравати роль економічної ситуації іноземної держави в зовнішньоекономічній діяльності підприємств. Тому, згідно методичного

підходу необхідно ввести індекс свободи від корупції країни j та врахувати податкове навантаження на підприємство.

Узагальнюючи наведену інформацію, методика оцінки привабливості стратегії виходу підприємства на міжнародний ринок, залежно від обраної стратегії приймає вигляд формули (6):

$$\begin{cases} \text{ПР}_{j1} = a_1 \ln Y_j + a_2 \ln TB_j + a_3 \ln \text{Distance}_{ij} + a_4 \ln \text{FFC}_i + a_5 \text{ПН}_{ij} + a_6 \text{МК}_{ij} \\ \text{ПР}_{j2} = a_1 \ln Y_j + a_2 \ln TB_j + a_3 \ln \text{Distance}_{ij} + a_4 \ln \text{FFC}_i \\ \text{ПР}_{j3} = a_1 \ln Y_j + a_4 \ln \text{FFC}_j - \Delta \text{ПН}_{ij} \end{cases} \quad (6)$$

де, ПР_{j1} – привабливість підприємств країни j за умови використання стратегії прямого експорту;

ПР_{j2} – привабливість підприємств країни j за умови використання стратегії непрямого експорту;

ПР_{j3} – привабливість підприємств країни j за умови використання стратегії організації виробництва за кордоном;

Y_i – ВВП країни j ;

TB_j – тарифні бар'єри країни j ;

Distance_{ij} – дистанція між країнами i та j ;

FFC_i – індекс свободи від корупції країни i ;

ПН_{ij} та МК_{ij} – показники невизначеності та м'якості культури, за методологією Г. Хофстеде;

FFC_j – індекс свободи від корупції країни i ;

$\Delta \text{ПН}_{ij}$ – різниця у податковому навантаженні;

$a_1, a_2, a_3, a_4, a_5, a_6$ – коефіцієнти значимості показника, розраховані в рамках регресійної моделі.

В основі коефіцієнта привабливості ринку, в основі якої лежить експорт продукції, то його зростання призводить до зростання експорту. Тобто, відносне порівняння привабливості ринку на основі стратегії прямого експорту (ПР_{j1}) із стратегією непрямого експорту (ПР_{j2}), показує рівень зростання експорту підприємства залежно від використаної стратегії, що відображають формули (7):

$$\Delta \text{ПР}_{j1,2} = \frac{\text{ПР}_{j2}}{\text{ПР}_{j1}} = \Delta \text{EX}_{j1,2} = \frac{\text{EX}_{j2}}{\text{EX}_{j1}} \quad (7)$$

де, ПР_{j1} , ПР_{j2} – коефіцієнт привабливості ринку для підприємств при стратегії 1 та 2;

$\Delta \text{ПР}_{j1,2}$ – відносне порівняння коефіцієнтів привабливості ринку 1 та 2;

EX_{j1} , EX_{j2} – обсяг експорту продукції підприємства, залежно від обраної стратегії виходу на міжнародний ринок;

$\Delta EX_{j1,2}$ – відносне порівняння експорту продукції підприємства, залежно від обраної стратегії виходу на міжнародний ринок.

В рамках різних стратегій підприємства, можуть планувати потенційний прибуток та доходи. Відповідно, вибір стратегії прямого або непрямого експорту залежить від величини прибутку, який отримує підприємство за вибраної стратегії. Проаналізувавши партнерські відносини між ТОВ “ЕЛІЗ” та ТОВ “ТРІОН”, можна визначити найбільш ефективну стратегію для ТОВ “ЕЛІЗ” (табл. 3).

Таблиця 3

Матриця розрахунку для вибору стратегії прямого та непрямого експорту для найбільш перспективних ринків продукції для ТОВ “ЕЛІЗ” із залученням ТОВ “ТРІОН”

Країна	Естонія	Угорщина	Латвія	Литва	Нідерланди	Німеччина	Болгарія
$\Delta PR_{j1,2}$	1,113	1,137	1,12	1,114	1,239	1,177	1,106
Ціна продажу товару при прямому експорті	2,911	2,911	2,911	2,911	2,911	2,911	2,911
Загальні витрати при прямому експорті	1,795	1,815	1,817	1,828	1,755	1,798	1,822
Ціна продажу товару при непрямому експорті	1,788	1,788	1,788	1,788	1,788	1,788	1,788
Загальні витрати при непрямому експорті	1	1	1	1	1	1	1
Власний прибуток при прямому експорті	1,795	1,815	1,817	1,828	1,755	1,798	1,822
Власний прибуток при непрямому експорті	1,123	1,123	1,123	1,123	1,123	1,123	1,123
Рекомендована стратегія	Прямий експорт	Прямий експорт	Прямий експорт	Прямий експорт	Прямий експорт	Прямий експорт	Прямий експорт

Що стосується, стратегії перенесення виробництва, то вона вимагає від підприємства значних фінансових витрат. Крім того, необхідно врахувати різницю у податковому навантаженні різних країн. Результати оцінки привабливості ринку при застосуванні стратегії створення виробничих потужностей, наведені в табл. 4.

Таблиця 4

Результати оцінки привабливості ринку у 2015 р. при застосуванні стратегії перенесення виробництва

Країна	Податкове навантаження (ПН _i , ПН _j)	Різниця у податковому навантаженні (ПН _{ij})	$\Delta PR_{j1,3}$	$\Delta PR_{j1,3} \cdot ПН_{ij}$	Конкурентоздатність підприємства на ринку		
					ПАТ “МГТ”	ТОВ “ЕЛІЗ”	ПАТ “Укрелектроапарат”
1	2	3	4	5	6	7	8
Австрія	51,70	0,5	2,144	0,866	-1,021	-1,002	-0,858
Бельгія	58,4	-6,2	2,260	0,893	-1,042	-1,023	-0,879
Болгарія	27	25,2	1,428	1,269	-0,477	-0,458	-0,314
Чехія	50,4	1,8	1,909	1,060	-1,02	-1,001	-0,857
Данія	24,5	27,7	1,873	0,718	-1,043	-1,024	-0,88
Естонія	49,4	2,8	1,431	2,123	0,632	0,651	0,795
Фінляндія	37,9	14,3	1,906	0,848	-1,021	-1,002	-0,858

Продовження таблиці 4

1	2	3	4	5	6	7	8
Франція	62,7	-10,5	2,570	0,769	-1,019	-1	-0,856
Німеччина	48,8	3,4	2,386	0,682	-0,425	-0,406	-0,262
Греція	49,6	2,6	1,807	1,171	-1,044	-1,025	-0,881
Угорщина	48,4	3,8	1,817	1,129	0,344	0,363	0,507
Ірландія	25,9	26,3	1,618	0,958	-1,03	-1,011	-0,867
Італія	64,8	-12,6	2,477	0,858	-1,038	-1,019	-0,875
Латвія	35,9	16,3	1,412	1,557	0,809	0,828	0,972
Литва	42,6	9,6	1,641	1,252	0,891	0,91	1,054
Нідерланди	41	11,2	2,100	0,749	-0,12	-0,101	0,043
Польща	40,3	11,9	2,031	0,786	-0,983	-0,964	-0,82
Португалія	41	11,2	1,514	1,463	-1,044	-1,025	-0,881
Румунія	42	10,2	1,838	0,975	-0,962	-0,943	-0,799
Словаччина	51,2	1	1,799	1,224	-1,039	-1,02	-0,876
Словенія	31	21,2	1,431	1,362	-1,044	-1,025	-0,881
Іспанія	50	2,2	2,222	0,787	-1,034	-1,015	-0,871
Швеція	49,1	3,1	2,129	0,837	-0,916	-0,897	-0,753
Велика Британія	32	20,2	2,315	0,561	-0,902	-0,883	-0,739
Україна	52,2	0	1	1,000	-	-	-

Зважаючи на податкове навантаження та розміри внутрішнього ринку найбільш перспективною країною для створення виробничих потужностей, враховуючи конкурентоздатність підприємств є ринки Естонії, Латвії та Литви. Крім того, значні перспективи підприємства машинобудування мають на ринках Угорщини.

ВИСНОВКИ

Дисертаційна робота присвячена дослідженню впливу торговельних бар'єрів між Україною та ЄС на діяльність підприємств машинобудування та розробленню комплексу методів щодо їх зниження. На основі проведеного дослідження сформульовано наступні висновки та рекомендації:

1. Аналізуючи сучасні теоретичні засади торговельних бар'єрів, було визначено, що серед вчених немає єдиної точки зору на причини і наслідки даного процесу. Але сучасні теоретичні та практичні дослідження торговельних бар'єрів є неповними, зокрема, значна увага приділяється питанню бар'єрів, що використовує держава, в той час, як окремі складові торговельних бар'єрів, зокрема, що виникають внаслідок культурних вподобань, особливостей ринкових операцій тощо, ігноруються. Крім того, відсутній єдиний підхід до визначення торговельних бар'єрів. Тому нами було надано визначення сутності торговельних бар'єрів, які запропоновано розглядати у якості перешкод зовнішньоекономічної діяльності підприємств, що пов'язані із додатковими витратами підприємства в процесі реалізації готової продукції, робіт та послуг, що знижують їх конкурентоздатність за рахунок існування тарифного, паратарифного та нетарифного регулювання, трансакційних бар'єрів та втрат при здійсненні логістичних операцій.

2. На основі сучасних теоретичних досліджень, було виділено основні проблеми розуміння торговельних бар'єрів, зокрема відсутність єдиного підходу

до визначення складових торговельних бар'єрів. Тому нами удосконалено існуючу класифікацію торговельних бар'єрів, зокрема систематизовано складові торговельних бар'єрів та розширено її за рахунок залучення елементів, що виникають внаслідок особливості ринкової та логістичної інфраструктури, трансакційних витрат, діяльності монополій тощо. Торговельні бар'єри запропоновано розподілити на дві групи: бар'єри, що свідомо використовуються державою для регулювання зовнішньоекономічної діяльності та бар'єри на які держава має опосередкований вплив. До першої групи було віднесено тарифні, паратарифні та нетарифні бар'єри, до другої групи було віднесено трансакційні, логістичні та монополістичні бар'єри.

3. Обґрунтовано використання гравітаційної моделі, у якості методичного підходу для визначення структури торговельних бар'єрів між підприємствами та можливостей до прогнозування економічного ефекту від зовнішньоекономічної діяльності суб'єктів міжнародної торгівлі. Дана модель удосконалена з урахуванням чотирьох факторів: виробництва та споживання, національного курсу, конкурентоздатності підприємств та торговельних бар'єрів між підприємствами. Торговельні бар'єри у гравітаційній моделі представлені через фактори впливу міждержавних бар'єрів (тарифні, нетарифні та паратарифні бар'єри), бар'єри логістичної системи (дистанція між країнами, якість розвитку інфраструктури, вартість паливно-мастильних матеріалів) та трансакційних бар'єрів. Використовуючи дану модель, підприємства машинобудування можуть враховувати торговельні бар'єри у зовнішньоекономічній діяльності, оцінювати їх вплив та приймати раціональні рішення для максимізації прибутку.

4. Було досліджено сучасний стан торговельних бар'єрів між підприємствами машинобудування в умовах євроінтеграційних процесів, зокрема визначено загальну кризу та проблеми розвитку підприємств машинобудування на сучасному етапі, зокрема спад валового обсягу виробництва підприємств машинобудування за останні 5 років більше ніж на 70%, із 16,42 млрд. дол. США до 4,74 млрд. дол. США. Визначено, що не зважаючи на торговельну війну та загальні євроінтеграційні процеси в Україні, залишаються тісні економічні зв'язки із країнами СНД, проте доля торгівлі з ними постійно зменшується, поступаючись країнам ЄС.

5. В рамках дослідження перспектив підприємств машинобудування Запорізького регіону на європейському ринку, удосконалено індекс експортних переваг на основі інтегрального коефіцієнту, який заснований на чотирьох складових: ефективності виробництва, якості зовнішнього середовища, якості продукції та потенціалу підприємства, та дозволяє підприємствам провести аналіз складових та оцінити власні перспективи на ринках країн-членів ЄС. Апробація даного методу показало, що підприємства машинобудування Запорізької області в середньому на 10% є більш конкурентоздатними, ніж в інших регіонів України, що дозволяє збільшити потенційний обсяг експорту, за групою 84 "реактори ядерні, котли, машини" у 5 разів, а за товарною групою 85 "електричні машини" у 17 разів.

6. В процесі оцінювання привабливості іноземного ринку та конкурентоздатності підприємств машинобудування, використано доцільність використання гравітаційної моделі, з урахуванням ефекту від нівелювання торговельних бар'єрів, що забезпечить конкурентні переваги підприємств при здійсненні зовнішньоекономічної діяльності. Визначено, що найбільш привабливими ринками для зовнішньоекономічної діяльності вітчизняних підприємств машинобудування є ринки Литви, Латвії, Естонії, Угорщини та Нідерландів. Проте, на більшості ринків країн ЄС, продукція вітчизняних підприємств машинобудування є неконкурентоздатною.

7. Було встановлено, що нівелювання торговельних бар'єрів має здійснюватися на двох рівнях: макро- та мікрорівні. Враховуючи, що підприємство не володіє інструментами зниження торговельних бар'єрів на макрорівні, автором було вперше розроблено комплексний методичний підхід до нівелювання торговельних бар'єрів, який передбачає врахування конкурентоздатності підприємств та привабливості ринку. Даний методичний підхід дає змогу оптимізувати зовнішньоекономічну діяльність підприємства на основі вибору найбільш ефективної стратегії виходу підприємства на зовнішній ринок та визначення найбільш привабливого ринку для підприємства.

СПИСОК ОПУБЛІКОВАНИХ ПРАЦЬ ЗА ТЕМОЮ ДИСЕРТАЦІЇ

Статті у наукових періодичних виданнях інших держав:

1. Кайнара Д. О. Проблемы и перспективы либерализации международной торговли между Украиной и ЕС для украинского машиностроения. / Д. О. Кайнара // *Wschodnioeuropejskie Czasopismo Naukowe (East European Scientific Journal): ekonomia.* – 2016. – №8. – С. 71–80 / *РИНЦ, ResearchBib, Wschodnioeuropejskie Czasopismo Naukowe, Slideshare* (0,73 друк. арк.).

2. Кайнара Д. О. Казахстанско-украинское сотрудничество в условиях евроинтеграции / В. М. Вишняков, Д. О. Кайнара // *Хабаршы вестник. Серия: Экономическая.* – 2014. – №3. – С. 51–57 (0,39 друк. арк., особистий внесок здобувача: 0,20 друк. арк., проаналізовано логістичні бар'єри та транспортні коридори ЄС).

Статті у виданнях України, які включені до міжнародних наукометричних баз, та у наукових фахових виданнях України:

3. Кайнара Д. О. Роль торговельних бар'єрів між Україною та ЄС для національних підприємств машинобудування / А. В. Череп, Д. О. Кайнара // *Вісник Приазовського державного технічного університету. Серія: Економічні науки: зб. наук. праць.* – 2016. – №31. – С. 35–45 / *Index Copernicus, SIS* (0,72 друк. арк., особистий внесок здобувача: 0,36 друк. арк., розвиток методичного підходу до оцінки привабливості ринку та конкурентоздатності підприємств).

4. Кайнара Д. О. Теоретичні засади торговельних бар'єрів [Електронний ресурс] / Д. О. Кайнара // *Ефективна економіка.* – 2016. – № 2. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua> / *Index Copernicus, SIS, Google Scholar* (0,69 друк. арк.).

5. Кайнара Д. О. Роль торговельних бар'єрів у міжнародній діяльності підприємств [Електронний ресурс] / Д. О. Кайнара // Ефективна економіка. – 2016. – №3. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua> / *Index Copernicus, SIS, Google Scholar* (0,64 друк. арк.).

6. Кайнара Д. О. Перспективи товарів машинобудівних підприємств Запорізької області на європейському ринку / Д. О. Кайнара // Ефективна економіка. – 2016. – №5. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua> / *Index Copernicus, SIS, Google Scholar* (0,82 друк. арк.).

7. Кайнара Д. О. Тенденції розвитку міжнародної торгівлі та еволюції торговельних бар'єрів між підприємствами європейських країн / Д. О. Кайнара // Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія “Економічні науки”. – 2015. – №15. – С. 17–20 (0,55 друк. арк.).

8. Кайнара Д. О. Вплив угоди про асоціацію між Україною та ЄС на економічне становище / Н. М. Шмиголь, А. А. Антонюк, Д. О. Кайнара // Держава та регіони. Серія : Економіка та підприємництво. – 2013. – № 6. – С. 27–30 (0,42 друк. арк., особистий внесок здобувача: 0,21 друк. арк., досліджено вплив Угоди про Асоціацію на подолання торговельних бар'єрів).

9. Кайнара Д. О. Європейське співробітництво як шлях до підвищення конкурентоздатності української продукції / В. М. Вишняков, Д. О. Кайнара // Вісник Запорізького національного університету : зб. наук. праць. Економічні науки. – 2014. – №1. – С. 160–167 (0,65 друк. арк., особистий внесок здобувача: 0,33 друк. арк., проаналізовано перспективи продукції вітчизняних підприємств на європейському ринку).

Матеріали конференцій:

10. Кайнара Д. О. Роль сертифікації у зовнішньоекономічній діяльності підприємств / А. В. Череп, Д. О. Кайнара // Фінансово-економічне та обліково-аналітичне забезпечення підприємницької діяльності : Міжнарод. наук.–практ. конф., м. Черкаси, 20–21 квіт. 2016 р. – Черкаси : СУЕМ, 2016. – С. 99–101 (0,19 друк. арк., особистий внесок здобувача: 0,1 друк. арк., здійснено аналіз ролі сертифікації у зовнішньоекономічній діяльності сучасних підприємств).

11. Кайнара Д. О. Особливості використання гравітаційної моделі / Д. О. Кайнара // Тенденції планування та реформування економіки в сучасних умовах : Міжнарод. наук.–практ. конф. для студентів, аспірантів та молодих учених, м. Київ, 25–26 берез. 2016 р. – К. : Аналітичний центр “Нова економіка”, 2016. – С. 123–126 (0,15 друк. арк.).

12. Кайнара Д. О. Стан та перспективи розвитку машинобудівного комплексу України в умовах євроінтеграційних процесів / Д. О. Кайнара // Економічні та інноваційно-інвестиційні процеси: стан та розвиток : Всеукр. наук.–практ. конф., м. Одеса, 25–26 берез. 2016 р. – Одеса : ГО “Центр економічних досліджень та розвитку”, 2016. – С. 41–45 (0,18 друк. арк.).

13. Kainara D. O. The nature of trade barrier / A. V. Cherep, D. O. Kainara // “Osiągnięcia naukowe, rozwój, propozycje na rok 2014” : Zbiór raportów naukowych, Warszawa, 29.12.2014–30.12.2014. – Warszawa : Wydawca: Sp. z o.o. “Diamond trading tour”, 2014. – С. 44–47 (0,19 друк. арк., особистий внесок здобувача: 0,1 друк. арк., здійснено аналіз сутності торговельних бар'єрів).

14. Кайнара Д. О. Наслідки євроінтеграції України для вітчизняного машинобудування / Д. О. Кайнара // Молода наука–2014 : V Університетська наук.–практ. конф. студентів, аспірантів і молодих вчених, м. Запоріжжя, 8-10 квіт. 2014 р. – Запоріжжя : ЗНУ, 2014. – Т. 3. – С. 88–91 (0,2 друк. арк.).

15. Кайнара Д. О. Політика протекціонізму та державне субсидування, як перешкоди на шляху впровадження інновацій / Д. О. Кайнара // Економіка і управління: актуальні проблеми та тенденції розвитку : X Міжнар. наук.–практ. конф., м. Львів, 18-19 трав. 2012 р. – Львів : “Львівська економічна фундація”, 2012. – С. 44–46 (0,21 друк. арк.).

АНОТАЦІЯ

Кайнара Д. О. Науково-методичні засади знівелювання торговельних бар'єрів між Україною та ЄС для підприємств машинобудування – Рукопис.

Дисертація на здобуття наукового ступеня кандидата економічних наук за спеціальністю 08.00.04 – економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності). – Запорізький національний університет Міністерства освіти і науки України. – Запоріжжя, 2016.

Дисертаційна робота присвячена дослідженню торговельних бар'єрів та методів їх зниження в контексті збільшення конкурентоздатності підприємств машинобудування на зовнішньому ринку.

Досліджено теоретичні та практичні засади сутності торговельних бар'єрів між підприємствами та оцінено їх вплив на зовнішньоекономічну діяльність підприємств, зокрема вперше розроблено комплексний науково-методичний підхід до нівелювання торговельних бар'єрів між підприємствами з урахуванням конкурентних переваг та привабливості зовнішнього ринку. В процесі дослідження, було надано визначення сутності поняття торговельних бар'єрів; удосконалено класифікацію та структуру торговельних бар'єрів; удосконалено гравітаційну модель міжнародної торгівлі; удосконалено індекс експортних переваг на основі інтегрального коефіцієнту.

Дістав подальшого розвитку методичний підхід до оцінки привабливості іноземного ринку та конкурентоздатності підприємств машинобудування.

Ключові слова: торговельні бар'єри, зовнішньоекономічна діяльність підприємств машинобудування, тарифні бар'єри, пара тарифні бар'єри, нетарифні бар'єри, логістичні бар'єри, трансакційні бар'єри, гравітаційна модель.

АННОТАЦИЯ

Кайнара Д.О. Научно-методические основы нивелирования торговых барьеров между Украиной и ЕС для предприятий машиностроения – Рукопись.

Диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук по специальности 08.00.04 – экономика и управление предприятиями (по видам экономической деятельности). – Запорожский национальный университет Министерства образования и науки Украины. – Запорожье, 2016.

Данная работа посвящена исследованию торговых барьеров и методов их снижения в контексте увеличения конкурентоспособности предприятий

машиностроения на внешнем рынке. Исследованы теоретические и практические основы сущности торговых барьеров между предприятиями и их влияния на внешнеэкономическую деятельность предприятий.

Было дано определение торговых барьеров, которые предложено рассматривать в качестве препятствий внешнеэкономической деятельности предприятий, связанные с дополнительными расходами предприятия в процессе реализации готовой продукции, работ и услуг, и снижают их конкурентоспособность за счет существования тарифного, паратарифного и нетарифного регулирования, транзакционных барьеров и потерь при осуществлении логистических операций.

В процессе исследования, была усовершенствована существующая классификация торговых барьеров, в частности систематизированы составляющие торговых барьеров и расширена за счет привлечения элементов, возникающих вследствие особенностей рыночной и логистической инфраструктуры, транзакционных издержек, деятельности монополий и т.д.

На основе предложенной классификации, была усовершенствована гравитационная модель, которая позволила оценить влияние всех составляющих торговых барьеров на внешнеэкономическую деятельность предприятий машиностроения.

В рамках исследования перспектив предприятий машиностроения Запорожского региона на европейском рынке, был усовершенствован индекс экспортных преимуществ на основе интегрального коэффициента, который основан на четырех составляющих: эффективности производства, качества окружающей среды, качества продукции и деятельности предприятия, и позволяет предприятиям провести анализ составляющих и оценить собственные перспективы на рынках стран-членов ЕС.

Апробация данного метода показала, что предприятия машиностроения Запорожской области в среднем на 10% более конкурентоспособной, чем в других регионах Украины, что позволяет увеличить потенциальный объем экспорта, по группе 84 “реакторы ядерные, котлы, машины” в 5 раз, а по товарной группой 85 “электрические машины” в 17 раз.

В процессе исследования получил дальнейшее развития методический подход к оценке привлекательности иностранного рынка и анализа конкурентоспособности предприятий машиностроения.

Используя данную методику было определено, что наиболее перспективными рынками для внешнеэкономической деятельности украинских машиностроительных предприятий, с точки зрения конкурентоспособности и привлекательности рынка, является Литва, Латвия, Венгрия и Эстонии. В перспективе, при условии успешного развития, машиностроительные предприятия будут иметь хорошие перспективы на рынках Германии.

При этом следует отметить низкую конкурентоспособность украинских предприятий в ряде привлекательных для внешнеэкономической деятельности странах, в частности Польши и Румынии.

Впервые разработан комплексный научно-методический подход к

нивелированию торговых барьеров с учетом конкурентных преимуществ предприятий машиностроения и привлекательности внешнего рынка, который позволяет определить наиболее эффективную стратегию выхода предприятия на внешний рынок, на принципах максимизации прибыли.

Ключевые слова: торговые барьеры, внешнеэкономическая деятельность предприятий машиностроения, евроинтеграция, тарифные барьеры, паратарифные барьеры, нетарифные барьеры, логистические барьеры, трансакционные барьеры, гравитационная модель.

SUMMARY

Kainara D.O. The scientific and methodical bases of trade barriers decrease between Ukraine and EU for machinery enterprises – Manuscript.

The thesis for the degree of candidate of economic sciences, specialty 08.00.04 – economics and management of enterprises (by economic activity). – Zaporizhzhya National University of the Ministry of Education and Science of Ukraine. – Zaporizhzhya, 2016.

This work is devoted to investigation of trade barriers and methods to reduce them in the context of increasing the competitiveness of the machinery enterprises in foreign markets.

The theoretical and practical fundamental principles of trade barriers among enterprises and their impact on foreign economic activity of enterprises have been analyzed. More particularly, a comprehensive methodological approach to trade barriers leveling among enterprises including competitive strengths of machine building and the external market attractiveness, has been developed for the first time.

The definition of the essence of the concept of trade barriers has been given; trade barriers classification and structure has been improved; the gravity model of international trade has been improved; index of export benefits on the basis of integral coefficient has been improved.

During the research methodical approach to the attractiveness of foreign markets assessing and the competitiveness of machine building has received further development.

Key words: trade barriers, foreign trade of machinery enterprises, European integration, tariff barriers paratariff barriers, non-tariff barriers, logistical barriers, transaction barriers, gravity model.

КАЙНАРА ДМИТРО ОЛЕГОВИЧ

**НАУКОВО-МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ ЗНІВЕЛЮВАННЯ ТОРГОВЕЛЬНИХ
БАР'ЄРІВ МІЖ УКРАЇНОЮ ТА ЄС ДЛЯ ПІДПРИЄМСТВ
МАШИНОБУДУВАННЯ**

08.00.04 – економіка та управління
підприємствами (за видами економічної діяльності)

АВТОРЕФЕРАТ
дисертації на здобуття наукового ступеня
кандидата економічних наук

Підписано до друку 29.09.2016. Формат 60×90/16.
Папір офсетний. Друк цифровий. Гарнітура Times.
Умовн. друк. арк. 0,9. Тираж 100 прим. Зам. № 237.

Запорізький національний університет

69600, м. Запоріжжя, МСП-41
вул. Жуковського, 66
Свідоцтво про внесення суб'єкта видавничої справи
до Державного реєстру видавців, виготівників
і розповсюджувачів видавничої продукції
ДК № 2952 від 30.08.2007

