

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ, МОЛОДІ ТА СПОРТУ УКРАЇНИ
МАРІУПОЛЬСЬКИЙ ДЕРЖАВНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ЕКОНОМІКО-ПРАВОВИЙ ФАКУЛЬТЕТ
КАФЕДРА МІЖНАРОДНОЇ ЕКОНОМІКИ
ДЕПАРТАМЕНТ ЕКОНОМІКИ МАРІУПОЛЬСЬКОЇ МІСЬКОЇ РАДИ
ВІДДІЛЕННЯ у м. МАРІУПОЛЬ ДОНЕЦЬКОЇ ТОРГОВО-ПРОМИСЛОВОЇ ПАЛАТИ**

**ОСОБЛИВОСТІ ІНТЕГРАЦІЇ УКРАЇНИ В СВІТОВИЙ
ЕКОНОМІЧНИЙ ТА ПОЛІТИКО-ПРАВОВИЙ ПРОСТІР**

МАТЕРІАЛИ

**VIII Всеукраїнської науково-практичної конференції
молодих вчених**

07 грудня 2012 р.

*Конференція присвячена 15-річчю кафедри міжнародної економіки
Маріупольського державного університету*

Рекомендовано до друку
Вченою радою економіко-
правового факультету
Маріупольського державного
університету
(протокол № 2 від 25.10.2012 р.)

Маріуполь, 2012

УДК (477)339.922:341.232(100)(043)

ББК 65.9(4Укр)8+66.4(4Укр)

Особливості інтеграції України в світовий економічний та політико-правовий простір: Матеріали VIII Всеукраїнської науково-практичної конференції, 07 грудня 2012 р. – Укл.: Беззубченко О.А., Балабанова Н.В., Дубенюк-Панайотопулу Я.А., Марена Т.В., Мітюшкіна Х.С., Захарова О.В., Ніколенко Т.І.; За заг. редакцією к.е.н., проф. Булатової О.В. – Маріуполь: МДУ, 2012. – 282 с.

Конференція присвячена проблемам активізації процесу інтеграції України у світовий економічний та політико-правовий простір. В роботі конференції приймають участь студенти, магістри, аспіранти, молоді вчені.

Головні напрямки роботи конференції:

1. Розвиток інтеграційних процесів в умовах глобального середовища: політичний аспект;
2. Розвиток міжрегіональної взаємодії та транскордонного співробітництва в умовах інтеграційних пріоритетів;
3. Особливості розвитку зовнішньоекономічних та політичних відносин України в умовах глобалізації;
4. Розвиток міжнародних фінансово-кредитних та валютних відносин в умовах глобалізації та участь України на світовому фінансовому ринку;
5. Інноваційно-інвестиційна діяльність України у світових координатах розвитку;
6. Проблеми міжрегіональної та міжгалузевої співпраці в умовах глобалізації;
7. Забезпечення конкурентоспроможності галузей та регіонів національної економіки;
8. Проблеми забезпечення сталого розвитку країн в контексті сучасних світових процесів.

Організаційний комітет конференції ставить перед собою такі задачі:

1. Обмін практичними і теоретичними напрацюваннями учасників конференції в області вивчення особливостей інтеграції України у систему світогосподарських зв'язків;
2. Розробка напрямів розвитку міжнародних економічних відносин України.

©Автори текстів, 2012 р.

© МДУ, 2012 р.

**Учасникам VIII Всеукраїнської науково-практичної конференції
молодих вчених
«Особливості інтеграції України в світовий економічний
та політико-правовий простір»**

Шановні колеги, дорогі друзі!

Вітаю всіх вас із початком роботи *VIII Всеукраїнської науково-практичної конференції молодих вчених «Особливості інтеграції України в світовий економічний та політико-правовий простір»!* Щиро підтримую ваше прагнення досліджувати актуальні питання розвитку інтеграційних процесів, зовнішньоекономічних та політичних відносин України в умовах глобального середовища, розв'язання проблем сталого розвитку сучасного світового господарства, сприяння інноваційно-інвестиційному розвитку української економіки та активізації участі України на світових фінансових ринках, забезпечення конкурентоспроможності галузей та регіонів національної економіки.

Наукові дослідження учасників конференції, які представляють провідні ВНЗ України, присвячені вирішенню економічних, політичних та правових завдань інтеграції України у світове співтовариство. Підтвердженням актуальності та важливості розв'язання зазначених проблемних питань є постійне зростання кількості учасників конференції.

Щорічне проведення наукового форуму та обмін результатами науково-дослідної роботи дозволяють підвищувати професійний та науковий рівень молодих вчених, сприяють інтенсифікації їх зусиль у сфері вдосконалення методики проведення наукових досліджень.

Сподіваюся, що обговорення доповідей на засіданнях секцій Всеукраїнської конференції дасть змогу винайти пріоритетні напрями розвитку національної економіки, виробити найбільш ефективні шляхи подолання економічних та політико-правових проблем інтеграції України у світовий простір.

Бажаю учасникам конференції налагодження корисних наукових та освітніх контактів, плідної творчої праці, цікавих дискусій, натхнення, міцного здоров'я, злагоди і добробуту!

З повагою,

Ректор МДУ, член-кореспондент
НАПН України,
Почесний консул
Республіки Кіпр в Маріуполі



проф. К.В.Балабанов

**СЕКЦІЯ
РОЗВИТОК ІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ В УМОВАХ ГЛОБАЛЬНОГО СЕРЕДОВИЩА:
ПОЛІТИЧНИЙ АСПЕКТ**

БУШУЕВ Г.О.,
студент II курсу
спеціальності «Міжнародні відносини»
Маріупольського державного університету

ПРИЧИНЫ «АРАБСКОЙ ВЕСНЫ»

Волна революционных демонстраций и восстаний, которая прокатилась на севере Африки, получившая название «Арабская весна», охватила целый ряд стран. Начавшись в Тунисе и Египте, события распространились на Ливию, Йемен, Сирию и другие государства. Главным итогом «Арабской весны» стала смена политических режимов и приход к власти новых политических сил, а что касается Ливии, то произошёл раскол страны, идёт гражданская война.

На первый взгляд, «Арабская весна», начавшаяся в Тунисе самосожжением тунисского торговца Мохаммеда Буазизи 4 января 2011 года, стала полной неожиданностью для мирового сообщества. Казалось, что политическая стабильность в этих странах имеет крепкую основу. На наш взгляд существует целый ряд факторов, которые обусловили процесс ликвидации политических режимов, среди которых стоит выделить следующие:

1. Экономические: мировой экономический кризис привел к падению ВВП в арабских странах, росту инфляции, которая составила, в среднем, около 12% по региону, падению спроса на сырьё и товары из этих стран, что привело к сокращению рабочих мест и повышению количества людей, находящихся за чертой бедности. Политические режимы показали свою неспособность противостоять процессам снижения уровня экономики в государствах [1].

2. Социальные: значительный прирост населения арабских стран, появление слоя молодёжи, имеющей высшее образование, но не имеющей достойных доходов на фоне постоянного роста стоимости продуктов питания, медицинского обслуживания, и, как следствие – нищета среди широких слоёв населения при одновременном появлении местной олигархии в этих государствах. Так же стоит учесть высокий уровень безработицы в Северной Африке и на Ближнем Востоке – около 30%. Социальный фактор стал причиной образования антиправительственных настроений в большей части арабского мира. Именно интеллигенция среди современной арабской молодёжи стала движущей силой в реализации восстаний против сложившихся политических режимов [1].

3. Внутриполитические: диктаторские и авторитарные режимы, не желающие вводить какие-либо реформы для выхода из сложившегося застоя. коррупция в высших эшелонах власти, монополизация власти в руках семей и кланов, внутреннее противостояние между умеренными исламистами и радикалами, преследование и репрессии противников режимов, наличие жесткой цензуры, несоблюдение прав человека. [2]

4. Внешнеполитические: зависимость ряда стран Европы от экспорта энергоносителей из арабских стран. В условиях жесткой борьбы за контроль над сырьевыми ресурсами, арабский регион находился под пристальным вниманием со стороны стран Запада, которые воспользовались политической нестабильностью чтобы захватить влияние в регионе. К тому же стоит учитывать территориальные интересы соседних стран. Это подтверждается поддержкой повстанцев со стороны таких государств как Турция, Израиль, Иран, США, Великобритания, Саудовская Аравия и т. д. [3].

5. Информационный: влияние социальных сетей. Именно через интернет распространялась информация дискредитирующая правящие режимы: фото и видео подтверждающие факты коррупции и насилия со стороны действующей власти. Так же стоит отметить роль социальных сетей в организации общества и подготовке его к восстанию. Социальные сети стали источником информации о времени и месте проведения акций протеста, а так же средством распространения агитации призывающей к свержению политических режимов [4].

Таким образом, «Арабская весна», является последствием целого ряда причин, послуживших началу открытого противостояния против действующих режимов в Северной Африке и на Ближнем Востоке.

Литература:

1. Revolt Checklist: 10 Reasons the Masses Seek to Overthrow the Rulers of the Middle East [Электронный ресурс] / М. Khawaja — Режим доступа: <http://outernationalist.net/?p=1927&page=2>.

2. Очень Ближний Восток [Электронный ресурс] / Е. Примаков — Режим доступа: <http://www.rg.ru/2012/08/08/vostok.html>.

3. Достигнута договоренность о фонде для поддержки "арабской весны" [Электронный ресурс] — Режим доступа: <http://oko-planet.su/politik/newsday/143366-dostignuta-dogovorennost-o-fonde-dlya-podderzhki-arabskoy-vesny.html>.

4. Роль социальных сетей в организации “Арабской весны” [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://www.memoid.ru/node/RoI_socialnyh_setej_v_organizacii_arabskoj_vesny.

5. Фитуни Л. Л. Экономические причины и последствия «арабской весны» [Электронный ресурс] / Фитуни Л. Л. — Режим доступа: <http://www.m-economy.ru/art.php?nArtId=3917>.

ГОША І.О.,
старший викладач кафедри
конституційного, адміністративного та міжнародного права
Маріупольського державного університету

СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ ПРАВОВОЇ ІНТЕГРАЦІЇ УКРАЇНИ ДО ЄВРОПЕЙСЬКОГО ЕКОНОМІЧНОГО ПРОСТОРУ

Україна, ставши незалежною державою, не може залишатися осторонь від міжнародних інтеграційних процесів і повинна обрати свій шлях розвитку. На сьогоднішній день перед державою постає завдання стати повноправним членом світового співтовариства, ґрунтуючись на його принципах і зберігши національну специфіку. Це дозволить державі реалізувати національні інтереси через взаємовигідне співробітництво з іншими країнами, що особливо актуально для України на даному етапі трансформації її економіки. Крім того, інтерес даної теми полягає в тому, що Європейський Союз (ЄС) одне із самих ефективно і активно розвиваються інтеграційних об'єднань стає нашим найближчим сусідом і припускає тісну співпрацю з Україною в найближчому майбутньому. У той же час виникнення нового інтеграційного об'єднання за участю України (Єдиного Економічного Простору) дозволяє говорити про виникнення двовекторної зовнішньої політики України.

У сучасній економічній та економіко-географічній літературі в останні роки відбулося помітне зміна поняття міжрегіональної інтеграції. Згідно ринкового підходу, пануючому ще 10-15 років тому, процес інтеграції складається, головним чином, в усуненні перешкод, які заважають інтеграції національних ринків товарів, послуг, капіталу і робочої сили.

Досить важливим для формування правової держави в Україні є підвищення рівня правової культури та правосвідомості громадян, посадових осіб і суспільства загалом. Адже високий рівень правової культури та правової свідомості необхідний для утвердження в суспільстві законності та встановлення такої атмосфери, в якій людині комфортно жити й розвиватися. Тож знання права, повага до нього, переконаність в обов'язковості його виконання – необхідні умови побудови правової держави.

Звісно, за майже двадцять років, що минули від прийняття Декларації про державний суверенітет, в Україні відбулися значні кроки у бік формування правової держави. Однак, порівнюючи Україну з державами розвинутої демократії, слід звернути увагу на чинники, які істотно гальмують цей процес. В Україні досі не держава існує для громадянина, а громадянин для держави. Ментальність, правосвідомість наших людей, як і в інших пострадянських державах, обтяжена величезним спадком минулого. А це і жорстоке ставлення влади до своїх громадян, і соціальна пам'ять про лихоліття Голодомору, репресії тощо.

Водночас побудова правової держави в Україні має дедалі більшу перспективу і з огляду на засади чинної Конституції, і в світлі реалізації державного курсу на європейську інтеграцію. Європейські прагнення України імперативно вимагають проведення відповідної політики й імплементації та розвитку на національному ґрунті демократичних норм і цінностей, притаманних державам Європейського Союзу. Відправним моментом на цьому непростому шляху стало прийняття України до Ради Європи й ухвалення низки пов'язаних із проведенням конституційної, судової реформ зобов'язань, важливих нормативно-правових актів, кодексів. З 1995 року Україна розпочала глибинні перетворення, підґрунтям яких стало вдосконалення конституційного законодавства, закладання законодавчих підвалин парламентської, адміністративної та судової реформ, реформи місцевого самоврядування й політичної реформи загалом. Прийняття у 1996-му Конституції сприяло визначенню стратегічних напрямів розвитку й удосконаленню законодавства України як правової держави.

З огляду на цивілізаційний вибір нашої країни та сповідування нею європейських демократичних цінностей Президент у червні 1998 року затвердив своїм указом стратегію інтеграції України до Європейського Союзу. На її основі були розроблені практичні, цілеспрямовані та послідовні заходи з реалізації завдання набуття повного членства в Євросоюзі. Так, у Посланні Президента України до Верховної Ради «Європейський вибір. Концептуальні засади стратегії економічного та соціального розвитку України на 2002–2011 роки» окреслено план конкретних дій влади. Окрім завдань щодо створення передумов для вступу до ЄС, виділено й завдання приведення законодавства України у відповідність до правових вимог ЄС у пріоритетних сферах.

Із прийняттям стратегії інтеграції України до Євросоюзу того ж таки 1998 року було започатковано імплементацію Угоди про партнерство і співробітництво у вітчизняне законодавство. На виконання основних положень стратегії в 1999-му Кабінет Міністрів затвердив концепцію адаптації законодавства України до законодавства Європейського Союзу. А починаючи з 2002-го цей напрям діяльності закріплюється на найвищому законодавчому рівні: Верховна Рада приймає Закон «Про Концепцію Загальнодержавної програми

адаптації законодавства України до законодавства Європейського Союзу», а в 2004-му – Закон України «Про Загальнодержавну програму адаптації законодавства України до законодавства Європейського Союзу».[1]

У цих документах сформульовано стратегічні завдання й визначені практичні заходи із забезпечення безпосередньої участі України в загальноєвропейському процесі та членства в європейських структурах, запроваджено механізм ухвалення парламентом лише тих законодавчих актів, які відповідають європейським правовим нормам, тобто *acquis communautaire*, та мають економічне обґрунтування. Загалом термін *acquis communautaire* ототожнюється з правопорядком ЄС. Він включає не лише сукупність нормативно-правових актів Євросоюзу, а й рішення суду (прецедентне право), принципи права та надбання правової культури ЄС. Тому визначений механізм адаптації законодавства України до законодавства ЄС має все це однозначно враховувати, а нові законодавчі акти становити відповідну нормативно-правову базу.[1]

Практика засвідчує, що приведенню вітчизняного законодавства до вимог Ради Європи й ЄС в Києві та Брюсселі надають великого значення. І це стосується як законодавства з питань демократизації суспільно-політичного устрою, формування ринкової системи, так і прав людини й верховенства права, соціального забезпечення, охорони довкілля тощо.

Проте Україна не виконала низки зобов'язань перед Радою Європи. Нині є потреба в підготовці та прийнятті ще декількох сотень законів. Більшість законопроектів підготовлено і внесено до Верховної Ради в установленому порядку кілька років тому, але вони з різних причин упродовж тривалого часу чекають на розгляд. Першочерговими вважаються законопроекти, спрямовані на реалізацію соціальних, культурних й інших прав і свобод людини та громадянина.

З огляду на концептуальний підхід, адаптація законодавства України до законодавства ЄС полягає у зближенні із сучасною європейською системою права, що забезпечить розвиток політичної, підприємницької, соціальної, культурної активності громадян нашої держави, її економічний розвиток в рамках ЄС і сприятиме поступовому зростанню добробуту громадян, приведенню його до рівня, що склався в державах-членах ЄС. Адаптація законодавства України передбачає реформування її правової системи та поступове приведення у відповідність до європейських стандартів й охоплює приватне, митне, трудове, фінансове законодавство, законодавство про інтелектуальну власність, охорону праці, охорону життя та здоров'я, навколишнє природне середовище, захист прав споживачів, технічні правила та стандарти, транспорт, а також інші галузі, визначені угодою про партнерство і співробітництво.

За концепцією адаптації законодавства України до законодавства Євросоюзу адаптація визначається як процес зближення із законодавством ЄС і поступового приведення у відповідність до нього українського законодавства. Згідно з визначеннями загальнодержавних програм адаптації законодавства це – процес приведення законів України та інших нормативно-правових актів у відповідність із *acquis communautaire*. У II розділі загальнодержавної програми *acquis communautaire* визначається як «правова система Євросоюзу, яка включає акти законодавства ЄС (але не обмежується ними), прийняті в рамках Європейського співтовариства, спільної зовнішньої політики та політики безпеки і співпраці у сфері юстиції та внутрішніх справ». [3]

Таким чином євроінтеграційний поступ нашої країни став важливим напрямом діяльності не лише з точки зору подальшої адаптації вітчизняного законодавства до норм і стандартів ЄС, а й, по суті, формування правової держави в Україні. Важливою передумовою реалізації цього курсу є також досягнення національної консолідації зі стратегічних питань, налагодження ефективної системи взаємозв'язків між громадськістю, владою та мас-медіа, створення нових каналів зв'язку з представниками європейської спільноти – політиками, науковим загалом, підприємцями, журналістами. Усе це має прислужитися реалізації ідеї правової держави.

Водночас слід мати на увазі, що правову державу не можна побудувати, обмежившись прийняттям законів, навіть найдемократичніших. Крім прогресивного законодавства має сформуватися система суворого додержання й виконання законів усіма суб'єктами: державою, державними органами, суспільними організаціями, посадовими особами та громадянами. Це тим паче важливо в умовах перехідного періоду, коли одночасно з новими формами суспільних відносин іще зберігаються старі. Поряд з удосконаленням законодавства не менш важливою умовою побудови правової держави є підвищення якості юридичної практики, котра, своєю чергою, залежить від правової, професійної культури тих, хто створює та застосовує законодавство.

Іще одним не менш важливим напрямом зосередження зусиль держави й суспільства для формування правової держави в Україні є підвищення рівня правової культури та правосвідомості громадян, посадових осіб і самого суспільства. Високий рівень правової культури та правової свідомості – це необхідна умова для утвердження в суспільстві законності, справедливості, встановлення гідної атмосфери, в якій Людина, Громадянин можуть вільно жити й розвиватися як особистості, а також стверджувати себе і державу в новій якості.

На сьогоднішній день Україна стоїть перед вибором вектора своєї зовнішньої політики. Десять років тому вона зробила свій вибір на користь ЄС, проте за цей час не змогла досягти поставлених цілей. Об'єктивно слід визнати, що, упустивши шанс інтегруватись разом з іншими десятима країнами в 2004 році, Україна навряд чи зможе розраховувати, що в найближчі 5-10 років їй буде запропоновано стати членом ЄС. Що увійшли країни не настільки економічно розвинені, як старі країни-члени ЄС і це вимагає від ЄС більших вкладень і структурних змін, щоб забезпечити збереження економічних показників на високому рівні. Виходить, щоб досягти членства в ЄС Україна повинна буде докласти в два рази більше зусиль і підвищити всі свої показники.

Література:

1. Кудряченко А.І. Європейський вибір України: досягнення, виклики та перспективи // Віче. – 2009. – № 16.
2. Філоненко Р.Ю. Демократизація українського суспільства як складова процесу європейської інтеграції України // Політологічний вісник – 28. – К. – 2007. – С. 212.
3. Чебаненко О., Ковріженко Д. Основні результати і проблеми виконання плану дій Україна – ЄС: У контексті розбудови демократії та втілення в життя принципу верховенства права // Політика і час. – 2007. – № 3. – С. 25.
4. Жаліло Я. Європейська інтеграція України та формування основ інноваційної моделі розвитку // Вісник НБУ. - 2003. - №10. - С. 22-23.

ДОБРОДІЙ О.С.,
студентка ОКР «Спеціаліст»
спеціальності «Міжнародні відносини»
Маріупольського державного університету

Н.САРКОЗІ ТА Ф.ОЛЛАНД: ПОРІВНЯЛЬНИЙ АНАЛІЗ ЗОВНІШНЬОПОЛІТИЧНИХ ПРІОРИТЕТІВ ФРАНЦІЇ

Європейський регіон традиційно представляє собою головний вектор зовнішньої політики Французької Республіки. З давніх пір Франція виступає як один з найважливіших європейських акторів, що грають ключову роль в процесі європейської інтеграції. У 50–ті рр. ХХ століття Франція стала одним з ініціаторів європейського об'єднання і надалі робила величезний концептуальний вплив на розвиток європейських інститутів в цілому. Ця країна зіграла вирішальну роль в розробці багатьох європейських проектів, включаючи створення єдиного внутрішнього ринку ЄС, економічного і валютного союзу, і введення євро. На сучасному етапі, коли коло зовнішньополітичних пріоритетів Французької Республіки поступово змінюється, доцільно розглянути еволюцію європейського вектору зовнішньої діяльності Франції за часів колишнього президента Н. Саркозі та нового лідера Ф. Олланда.

Період, коли фінансова криза набирає оберти в Європі та світі (умовно він датується вереснем – жовтнем 2008 року) характерний для французького політичного життя діяльністю новообраного президента Ніколя Саркозі та його команди. Комплексний курс модернізації, з яким кандидат від партії «Союз за народний рух» переміг на виборах 2007 року був згодом офіційно затверджений нормативно-правовими актами, внесеними змінами до Конституції V республіки, а також програмами, які уряд та президент представляли у своїх офіційних заявах та інтерв'ю. Проаналізувавши дані джерела, ми можемо виділити такі теоретичні засади зовнішньої та оборонної політики Франції на той час:

– географічне положення Франції обумовлює її особливу роль у світі. Н.Саркозі розглядає Францію на сучасному етапі не тільки як континентальну і морську державу, але й уточнює, що вона є єдиною (виключаючи Іспанію) європейською країною, що одночасно виходить до Атлантики і Середземного моря. Таке положення країни визначило потрійність її геополітичної моделі: «тьєрмондизм» (визначає необхідність постійної глобальної залученості та відповідальності за підмандатні території, сприяння розвитку своїх колишніх колоній), «європейський периметр» (визначає важливість участі у формуванні регіонального порядку як в Середземномор'ї, Північній Африці, так і на Близькому Сході, і прилеглих до нього акваторіях), «євро центризм» (визначає важливість безпеки в Європі і участі в європейських справах, де Франція традиційно розглядає себе як регіонального лідера, стримуючи при цьому європейські апетити США, Великобританії, Німеччині і, в деяких випадках, Росії);

– ознайомившись з Конституцією Франції від 1958 року, а також змінами до неї від 2008 року, ми можемо констатувати, що ідеологічні основи відносин зі своїми партнерами на світовій арені значною мірою визначаються курсом лідера країни. Також французький закон декларує, що Республіка бере участь в Європейських співтовариствах і Європейському Союзі, утворених з держав, які на підставі вільного вибору через договори, що заснували їх, прийняли рішення про спільне здійснення деяких зі своїх повноважень. Вона може брати участь в Європейському Союзі відповідно до умов, передбачених Лісабонським договором, що змінює договір про Європейський Союз і договір про устанovu Європейського Співтовариства, підписаним 13 грудня 2007 року. Стаття 88 (пункт 2) наголошує, що за умови взаємності і в порядку, передбаченому договором про Європейський Союз, підписаним 7 лютого 1992 року, Франція погоджується на передачу деяких повноважень, необхідних для установи Європейського економічного і валютного союзу [1];

– крім того, для захисту власних національних інтересів президент виділяє три найважливіші компоненти – сильна дипломатія, сильна оборона, сильна Європа і надійні союзники. Тут президент зазначає, що Франція пропонує і здійснює інновації. Вона робить це з гідністю, розуміючи власну цінність: вільну демократію, європейську демократію і західну демократію. Франція знає, хто її союзники і хто її друзі, при цьому французький лідер наголошує, що це передусім західні країни [3];

– приймаючи до уваги передвиборну програму Н. Саркозі, слід сказати, що повернення Франції до Європи і відродження французького лідерства після провалу референдуму за ініційований країною проект Конституції для Європи стали найважливішими завданнями для президента. Тож, ще в ході своєї передвибірної президентської кампанії Саркозі висунув ідею підписання замість Конституції нового договору у формі поправок і змін в договори ЄС, що діяли (спрощений договір, як називав його сам Саркозі). У велику історію Євросоюзу Н. Саркозі планував увійти як ініціатор і організатор конституційної «міні-угоди». Пояснюючи причини невдачі проекту Конституції, новий французький президент вказував на те, що він був багато в чому наслідком недостатньо продуманого і підготовленого розширення ЄС в 2004 р. Враховуючи негативні наслідки цього кроку, він пропонував чіткіше визначити кордони ЄС, не приховуючи, зокрема, свою рішучу опозицію приєднанню до ЄС Туреччини. Така позиція загалом і визначила європейський курс Франції на подальші 5 років: сприйняття ЄС як одного з центрів сили, механізму тиску на залежні країни й регіони [2].

Доктрина зовнішньої політики, яку Н. Саркозі почав втілювати з моменту приходу до влади мала багато спільного із ідеологією єврооптимізму. Це повністю проявилось у проекті нового Договору для Європи, який він відстоював. Аналізуючи даний проект, що пізніше був дороблений і прийнятий як Лісабонський договір, ми виділили два надзвичайно важливі й нові аспекти:

1) компроміс між принципами наднаціональної федерації і міждержавної конфедерації. Підкреслюючи той факт, що Європейський союз складається з суверенних держав, Саркозі вважав за необхідне послідовно застосовувати принцип субсидіарності – рішення на європейському рівні лише тих питань, які виходять за національні рамки [2]. Виступаючи за розширення практики ухвалення рішень органами ЄС більшістю голосів і збільшення повноважень наднаціонального Європарламенту, Саркозі лише продовжив лінію Парижу, направлену на створення всередині ЄС твердого ядра первинних учасників, які могли б просувати інтеграційний процес далі без його гальмування іншими державами, не готовими до цього. Усередині такого ядра політичний вплив Франції був, безумовно, вище, ніж серед 27 нинішніх учасників, багато з яких, перш за все Великобританія і нові країни Центральної і Східної Європи, орієнтуються швидше на Вашингтон, ніж на Брюссель, не говорячи вже про Париж;

2) Саркозі наполягав на необхідності чіткого визначення меж подальшого розширення ЄС. Країни-сусіди він ділив на дві групи: ті, хто по географічному, економічному, ціннісному і ін. критеріям мають безперечні підстави вступити в ЄС у будь-який час (Швейцарія, Норвегія, Ісландія) або коли зможуть відповідати встановленим критеріям (Хорватія, Сербія, Чорногорія, Македонія, Албанія) і ті, держави (в основному середземноморські і євразійські), які можуть розраховувати лише на привілейоване партнерство, але не членство.

Такий підхід загалом позитивно сприймався суспільством й як коментувала це на той час національна преса «серед всіх політичних лідерів Н. Саркозі найбільшою мірою пов'язав свою долю з Лісабонським договором. Це був зважений і продуманий крок. Висока популярність і гіперактивність президента зіграли велику роль в підготовці і просуванні Лісабонського договору. Франція, у свою чергу, змогла гідно повернутися в європейську політику після провалу Євроконституції і часткової самоізоляції. Таке впевнене повернення на лідируючі позиції стало можливим завдяки Лісабонському договору» [4].

Саме такі принципи й втілювалися під час головування Франції у ЄС у 2008 році. Порядок денний французького головування включав вельми амбітні завдання : завершення процесу ратифікації Лісабонського договору; створення Середземноморського союзу; додання нового імпульсу загальної політики безпеки і оборони (збільшення бюджету загальної політики безпеки, розширення спільного виробництва озброєнь, боротьба з тероризмом і так далі); вироблення загальної імміграційної політики (боротьба з нелегальними мігрантами, посилювання контролю на зовнішніх кордонах ЄС, узгодження правил допуску третіх осіб, співпраця з країнами-донорами); збереження загальної сільськогосподарської політики шляхом її глибокого реформування (забезпечення продовольчої незалежності ЄС, участь у врегулюванні світового продовольчого обміну, збереження рівноваги сільськогосподарських територій і ін.); забезпечення енергетичної безпеки ЄС (диверсифікація джерел постачання енергоресурсами і доріг їх доставки, економія енергії, розвиток її поновлюваних альтернативних джерел); узгодження і поглиблення соціальної політики (вирішення проблем зайнятості, фінансування проблем соціального забезпечення, додання більшій гнучкості трудовому законодавству і так далі).

На даному етапі, коли президентом став Франсуа Олланд, представник Соціалістичної партії, ми бачимо перші зміни зовнішньої політики Франції: послаблення традиційної для часів Н. Саркозі взаємодії з Німеччиною в рамках Європейського союзу та пошук нових впливових партнерів. За таких обставин вже підлягає сумнівам провідна роль Європи як пріоритета Республіки на міжнародній арені. Наскільки виправданим буде для сучасної Франції відхід від історично важливого регіону та переорієнтація на таких впливових акторів як наприклад Росія, Китай, Бразилія поки що сказати важко, але вже зараз експерти прогнозують негативний результат таких змін. Для ЄС розпад французько-німецького тандему, що безумовно вважається локомотивом Союзу буде означати поглиблення економічної кризи, посилення суперечок та врешті-решт занепад організації внаслідок відсутності єдиних позицій щодо вирішення фінансових проблем, розвитку інтеграції і т.д.

Литература:

1. Конституция Франции с изменениями от 2008 года [Электронный ресурс]. — Режим доступа : http://www.conseil-constitutionnel.fr/conseil-constitutionnel/root/bank_mm/constitution/constitution_russe_version_aout2009.pdf.
2. Н. Саркози: «Единая Европа - это не выбор, а необходимость» [Электронный ресурс]. — Режим доступа : <http://www.vestifinance.ru/articles/4500>.
3. Выступление Президента Французской Республики, г-на Николя Саркози, на закрытии симпозиума «Франция, европейская безопасность и НАТО в XXI веке» [Электронный ресурс]. — Режим доступа : <http://www.ambafranceru.org/spip.php?article7339>.
4. Новая Франция: аспекты внешней политики и безопасности [Электронный ресурс]. — Режим доступа : <http://www.gksn.org.ua/stati/politika/novaja-francija-aspekty-vneshnei-politiki-i-bezopasnosti.html>.

ЖУРАВЕЛЬ К.А.,
студентка IV курса
специальности «Международные отношения»
Мариупольского государственного университета

ЭКОНОМИКО–ПОЛИТИЧЕСКИЕ ПОСЛЕДСТВИЯ «АРАБСКОЙ ВЕСНЫ»

Сегодня ведущие политологи и экономисты стран рассматривают последствия «Арабской весны», особенно их последствия, причем не только для стран участниц, а так же для мирового сообщества в целом.

Актуальность данной работы заключается, в изучении проблематики революционных движений, а так же в их последствиях, кроме того данная тема является не изученной на сегодняшний момент, отсюда актуальность ее увеличивается еще больше. Рассмотрим, как термин, что обозначает «Арабская весна». Революционная волна демонстраций и протестов, начавшихся в арабском мире 18 декабря 2010 года. Произошли революции в Тунисе и Египте; гражданская война в Ливии, которая привела к падению режима; гражданские восстания в Бахрейне, Сирии и Йемене; массовые протесты в Алжире, Ираке, Иордани, Марокко и Омане; и менее значительные протесты в Кувейте, Ливане, Мавритании, Саудовской Аравии, Судане и Западной Сахаре. Столкновения на границе Израиля в мае 2011 года также были вдохновлены местной Арабской весной.

В ходе протестов использовались общие методы гражданского сопротивления в длительных кампаниях: забастовки, демонстрации, шествия и митинги, а также использование социальных медиа для организации, общения и информирования при попытках государственных репрессий и интернет-цензуры. Как мы знаем, не одна революция не проходит, без экономических потерь. На сегодняшний момент эти потери уже подсчитали ведущие международные институты.

МВФ подсчитал цену «Арабской весны», потери основных стран составили более 55 миллиардов долларов. 01 января 2012 года заместитель генерального секретаря Лиги арабских государств по экономическим вопросам Мухаммед аль-Таваджири сообщил, что только прямые финансовые убытки вследствие событий «арабской весны» к настоящему моменту составляют, как минимум, 75 миллиардов долларов. Теперь, что касается ущерба ВВП по каждой из стран, государства, в которых происходили наиболее серьезные народные волнения, потеряли в общей сложности более 55 миллиардов долларов, передает. На 20,6 млрд долларов уменьшился объем ВВП в этих странах, и еще 35,3 млрд долларов потеряли бюджеты государств из-за роста расходов и снижения госдоходов. Основной удар пришелся на Ливию и Сирию, которые лишились 7,7 миллиарда и шести миллиардов долларов от ВВП соответственно. Менее значительные экономические потери понесли Йемен, Тунис, Египет и Бахрейн. В Йемене, где ущерб составил 6,4 процента ВВП, более 15 процентов населения оказались за чертой бедности. Тунис из-за народных волнений лишился почти 5,2 процента ВВП, затронуты оказались практически все стороны экономики. В Египте смена режима стоила 4,2 процента ВВП. В Бахрейне, где также начались народные волнения, удалось избежать крупных потерь для ВВП только благодаря росту цен на нефть. В итоге ВВП в этой стране упал всего на 2,77 процента[4].

Экономические проблемы коснулись не только стран участниц, а так же мирового сообщества в целом. Например была повышена цена на нефть, в страны Европы поставка была прекращена в некоторые периоды, а как мы знаем это значительное ограничение рабочего процесса многих предприятий.

Начиная с 31 января 2011, отмечен рост мировых цен на нефть по фьючерсным контрактам. Согласно высказывавшимся тогда предположениям аналитиков это было вызвано опасениями, что происходящие волнения в конечном итоге могут охватить весь арабский мир. Из-за событий в Египте отменён проход нефтяного каравана через Суэцкий канал [1].

Особо бурный рост цен на нефть вызвали волнения в Ливии. К 23 февраля 2012 года, они достигли 100 долларов за баррель — наивысшей цены с октября 2008 года. Ливия объявила о том, что не в состоянии выполнить ряд экспортных контрактов. Ливийские порты частично закрыты, отгрузка нефти практически остановлена. Остановлена также работа газопровода Greenstream, связывающего Ливию с Италией. Более того, по сообщению в ведущих журналах мира, правитель Ливии Муаммар Каддафи отдал приказ взорвать трубопроводы, по которым нефть перекачивается на внешние рынки [2].

На сегодняшний день в таких странах, как Египет, Сирия, Ливия царит политическая нестабильность, на протяжении уже долгого времени данные страны находятся в полном хаосе, особенно это касается Ливии и Сирии. После свержения в этих странах старых, политических режимов, на смену им в Египте пришли радикальная партия исламистов, в Ливии царит нестабильность, а в Сирии ожидается свержение режима Башара Асада. Таким образом, политические перевороты увеличиваются, а принятые новые рациональные решения по их урегулированию мы не наблюдаем. Это еще больше увеличивает обеспокоенность мирового сообщества.

Что касается прогнозов экспертов по данной теме, то отмечаются следующие тенденции популярно представление о том, что приход к власти исламистов обязательно означает шаг назад в развитии, «политический ислам» трактуется как идеологический и мировоззренческий вызов модерну, своего рода неотрадиционализм или «контрмодерн». В действительности политический ислам сам по себе неоднороден. Те, кто сегодня встал у власти в Тунисе и Египте, представляют как раз модернистское крыло политического ислама, восходящего к идеям мусульманских реформаторов XIX — начала XX века: Джемалю ад-Дина аль-Афгани, Мухаммаду Абдо, Рашиду Риды. Это консервативная тенденция, противостоящая религиозному либерализму отцов-основателей, но по сути она исходит из тех же оснований. Главная идея — освоение мусульманами достижений современного индустриального общества не только технологических, но и институциональных и постановка их на службу своим целям и ценностям. Исламизация модерна как альтернатива и одновременно способ модернизации ислама [5].

Исходя из вышеизложенного, сделаем общий вывод, что в 2010-2011 годах под влиянием арабских конфликтов, прошли во многом аналогичные акции протеста и в других странах мира. 2011 год был богат политическими событиями, важнейшими из которых, безусловно, стали продолжающиеся до сих пор бурные развития на Новом Ближнем Востоке, существенно изменившие политический контент в регионе.

Литература:

1. Александр Вишневский, Сирийская оппозиция готовит геноцид религиозных меньшинств? При поддержке Турции начинаются массовые казни алевитов, http://noravank.am/rus/articles/detail.php?ELEMENT_ID=6197.
2. Экономические последствия арабской весны [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.i-g-t.org>.
3. Сколько стоит "Арабская весна"? [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.islamnews.ru/news-92151.html>.
4. Цена "арабской весны". [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.trust.ua/news/51592-sena-arabskoj-vesny.html>.
5. Третья арабская волна. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://expert.ru/expert/2012/31/tretya-arabskaya-volna/>.

ЗЛЫВКО Я.,
студентка IV курса
специальности «Международные отношения»
Мариупольского государственного университета

ПЕРСПЕКТИВЫ ИНТЕГРАЦИИ КОСОВО В ЕВРОПЕЙСКОЕ ПРОСТРАНСТВО

Несмотря на оптимизм прогнозов интеграции Косово в Европейское пространство, эти перспективы носят довольно нечёткий характер. Европе необходим контроль над процессами, которые протекают в Балканском регионе, но принятие в ЕС страны, со столь нестабильной экономикой, может осложнить и без того тяжелое положение.

Проследить логику ЕС в защите независимости Косово сложно. Несмотря на то, что Сербия не входит в состав ЕС, а ни один член этого объединения не граничит с Косово, европейцы рассматривают проблемы в Косово как зону своей ответственности. Ситуация вокруг Косово сложная, а ее нерешенность очень нервирует. Отсюда – предложения Сербии отказаться от Косово – в обмен на ускоренную процедуру приема в Евросоюз. В итоге перед Европой стоит серьёзная проблема в новообразованном государстве, требующее значительных капитальных вложений для своего развития, которых ЕС, в условиях внутреннего и мирового кризиса не в состоянии предоставить.

Через четыре года после провозглашения независимости в Косово сохраняются проблемы – безработица, разлука, коррупция и межэтническая рознь. По данным Всемирного банка, 45% населения Косово живет в нищете, при этом 15% - в условиях крайней нищеты. Почти половина жителей Косово, а это в основном молодежь, не имеет работы. Масштабная коррупция и теневой сектор ухудшают инвестиционный климат. ВВП страны растёт за счёт иностранных инвестиций.

Несмотря на все усилия международного сообщества, беженцы не желают возвращаться в Косово, поскольку не видят экономических перспектив и не имеют гарантий свободы передвижения.

По оценкам ряда экспертов, экономические проблемы в большей степени, чем национальные, служат основой для усиления внутренней напряженности.

Независимое Косово – беднейшая страна Европы. Ее ВВП на душу населения составляет 1300 долларов, примерно столько же, сколько в Гане и Буркина-Фасо. Это всего одна десятая от уровня беднейших стран Европейского Союза – Болгарии и Румынии. Население страны ведет натуральное хозяйство (и ситуация в этом смысле практически не изменилось за последние восемь лет правления ООН), а уровень жизни двух миллионов человек по-прежнему ниже, чем перед установлением контроля над краем со стороны сербского правительства в 1989 году.

В экономике доминирует мелкая торговля, натуральное сельское хозяйство, контрабанда и криминал. Крупнейшим работодателем является государственный сектор. Частный сектор состоит в основном из магазинов, а большинство предприятий нанимает не больше двух-трех человек и платит им минимальную заработную плату. Денежные переводы рабочих-эмигрантов составляют около 40 % ВВП края. Треть из двух миллионов жителей Косово составляет молодежь в возрасте до 14 лет, а уровень рождаемости – самый высокий в Европе. Это означает, что землевладения становятся все меньше и меньше. При этом местность в стране слишком холмистая для механизированного земледелия, а значит, косовские сельхозпродукты не могут конкурировать с дешевым импортом из Сербии или ЕС [3].

Хотя ЕС в обозримом будущем, видимо, будет все-таки субсидировать косовское государство, эта поддержка будет зависеть от того, насколько экономика края будет оставаться открытой для западных инвестиций в сельское хозяйство, промышленность и сферу услуг, а также от частичного сокращения контрабанды и преступности. ЕС также будет субсидировать проекты в области инфраструктуры (например, в Косово так и не построена нормальная дорога в албанский порт Дуррес – сам край не имеет выхода к морю).

Косовские фирмы получают незначительную часть от этих контрактов. За исключением горнодобывающей промышленности и производства электроэнергии, потенциальные инвестиции, вероятно, будут направлены в обувной и текстильный секторы – турецкие и греческие компании уже открывают цеха в соседней Албании. Косовское правительство может установить очень низкий уровень минимальной заработной платы, чтобы привлечь представителей этого бизнеса. Восточноевропейские правительства уже вступили в «гонку на понижение», сократив налоги и упростив правила ведения бизнеса ради привлечения инвесторов. С другой стороны, нет никаких гарантий, что Косово сможет конкурировать даже с соседней Македонией, которая предлагает единый 10-процентный налог и низкую ставку НДС, дополнительный пакет налоговых льгот, великолепное автомобильное и железнодорожное сообщение с Европой, а также значительно более низкий уровень коррупции и рэкета.

Ожидается, что зарубежные инвесторы построят в крае современные угольные электростанции в обмен на неограниченный доступ к косовскому месторождению бурого угля, запасы которого оценивают примерно в 15 млрд. тонн. ЕС обещает также способствовать развитию регионального энергетического рынка: Косово могло бы импортировать энергию, вырабатываемую ГЭС, из соседних стран, и экспортировать им угольную энергию, когда уровень воды в реках падает [4].

Несмотря на то что ЕС будет настаивать, чтобы Косово открывало свою экономику для западных инвестиций, он будет и впредь предотвращать легальную миграцию из Косово на рынок труда Евросоюза.

В любом случае, экономические выгоды от интеграции в европейское пространство будут меньше тех, которые имело Косово в составе Югославии, до того, как в середине 1980-х Международный валютный фонд (МВФ) стал руководить экономической политикой Белграда.

Сотни миллионов евро, ежегодно выделяемых Евросоюзом на создание правового государства в Косово, не принесли желаемых результатов.

Инвестировать Косово деньгами и ждать пока экономическая ситуация стабилизируется и образуется прозрачная политическая система. Именно такой логикой, по мнению аудиторов из Европейской счетной палаты, руководствуются брюссельские чиновники, ответственные за выполнение многомиллионных программ в частично признанной республике. Но «достигнутые результаты» оказались слишком далеки даже от самых скромных ожиданий. 1,2 миллиарда евро, выделенные Евросоюзом в 2007–2011 годов, не смогли заложить даже основ правового государства, а попытки Брюсселя снизить уровень коррупции в Косово вызвали лишь насмешки со стороны местных властей.

«Аудит пришел к выводу, что помощь ЕС в области утверждения верховенства права была недостаточно эффективной, – отмечается в аудиторском отчете. – В первую очередь, неэффективность помощи обусловлена специфическими обстоятельствами в Косово. Невзирая на это, аудит пришел к выводу, что более успешное управление со стороны Европейской комиссии и Европейской службы внешнеполитической деятельности могло бы повысить эффективность помощи ЕС».

Что касается деятельности специальной миссии Европейского союза в Косово EULEX, в которой занято 2250 сотрудников в Брюсселе и Приштине эксперты отмечают, что через нее проходит около половины выделяемого финансирования. Аудиторы подчеркивают, что, несмотря на свой размах, структура не справляется с выполнением поставленных задач. К примеру, фактически провалились многомиллионные проекты по обновлению судебных кадров и реформе юридического образования [1].

Озабоченность вызывает также финансирование антикоррупционных программ, поскольку они сталкиваются с препятствиями со стороны властей Косово. «Сомнительная поддержка местных властей, плохая финансовая ситуация и ограниченность гражданского общества ухудшают перспективы европейской помощи», – отмечают аудиторы.

Таким образом, не смотря на все усилия ЕС стабилизировать экономическую ситуацию в Косово, мало что изменилось за прошедшие четыре года. Предоставляя перспективы о принятии Косово в ряды своих членов и вложением инвестиций, ЕС хоть как-то пытается поддержать свой авторитет и не довести и без того кризисную ситуацию до очередного военного столкновения. ЕС не готово принять страну, которая находится в столь нестабильном не только экономическом, но и политическом положении. Последний опыт такого расширения показал свою неэффективность.

Литература:

1. Невзлин А. Косово разочаровало Брюссель // А. Невзлин [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://inosmi.ru/europe/20121111/202029089.html>.
2. Новак. А. Косово: страна без экономики // А. Новак [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.rabkor.ru/analysis/63.html>.
3. Петровская Ю. Вопрос Косово не решен и через три года после объявления независимости // Ю. Петровская [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.warandpeace.ru/ru/reports/view/55552/>.
4. Проблема Косово. Общая характеристика // [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://do.gendocs.rs/docs/index-161554.html>.
5. Проект спасения экономики Косово: "Великую Албанию" замаскировали под "Балканский Бенилюкс"? // Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://regnum.su/news/polit/1543206.html>.

ІВАНЮТА Н.В.,

старший викладач кафедри господарського,
цивільного та трудового права
Маріупольського державного університету

ДЕЯКІ АСПЕКТИ ВПЛИВУ ПРАВОВОЇ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ НА ГОСПОДАРСЬКЕ ПРОЦЕСУАЛЬНЕ ПРАВО УКРАЇНИ

Динамічні процеси розвитку різних сфер суспільного життя характеризуються глобальним характером, в тому числі і в контексті правового захисту прав та інтересів суб'єктів господарювання.

Вплив процесів світового розвитку на правову сферу об'єктивно трансформує традиційні концепції регулювання і реалізації національного правового інструментарію.

Глобалізація для права означає, по-перше, його денационалізацію, тобто юридичну глобалізацію, і по-друге, необхідність пристосування права до технічної і економічної глобалізації. Юридична глобалізація означає універсалізацію юридичної мови, норм, створення універсальних юридичних інструментів і загального визнання основних цінностей, таких, як демократія, права людини, права держава [1].

З метою вибору найбільш оптимального та раціонального процесуального інструментарію, який буде більш адекватно відображати існуючі українські історичні, географічні особливості, економічні та соціальні реалії, наука господарського процесуального права України вивчає різноманітні форми захисту прав та інтересів суб'єктів господарювання, принципи діяльності іноземних органів цивільної та господарської юрисдикції, моделі існування квазісудових видів вирішення господарських (економічних) спорів.

Основними тенденціями втілення деяких міжнародних елементів процесуальної доктрини в господарське процесуальне судочинство виступають:

1. Законодавче закріплення міжнародних принципів здійснення правосуддя в національному господарському законодавстві, зокрема: рівність перед законом і судом (ст. 4- 2 ГПК); гласність розгляду справ (ст. 4 – 4 ГПК); самостійність судів (ст. 6 Закону України від 7 липня 2010 року № 2453-VI «Про судоустрій та статус суддів»); обов'язковість судових рішень (ст.13 Закону України від 7 липня 2010 року № 2453-VI «Про судоустрій та статус суддів»); право на оскарження судового рішення (ст.14 Закону України від 7 липня 2010 року № 2453-VI «Про судоустрій та статус суддів»); одноособовий та колегіальний розгляд справ (ст.15 Закону України від 7 липня 2010 року № 2453-VI «Про судоустрій та статус суддів») тощо.

2. Зовнішня та внутрішня спеціалізації судової системи.

Відповідно до зовнішньої спеціалізації створюється відокремлена підсистема судів, які мають чітко окреслену юрисдикцію і правила розгляду справ. В Україні за цим принципом зовнішньої спеціалізації створено мережу господарських та адміністративних судів, які мають чітко визначену юрисдикцію, діють за спеціальними процесуальними правилами (Господарський процесуальний кодекс, Кодекс адміністративного судочинства). Передбачено можливість подальшого розвитку спеціалізованих судових підсистем у рамках судів загальної юрисдикції, що може бути зумовлено розвитком відповідних суспільних відносин. Зокрема, активно дискутуються можливості створення ювенальних судів (які будуть розглядати справи щодо неповнолітніх), земельних судів та ін. [2, с. 263].

3. Зближення англо – саксонської та континентальної правових систем шляхом взаємообміну окремими юридичними конструкціями.

Судовий прецедент як джерело права притаманний англосаксонській правовій системі. Оскільки Україна відноситься до держав континентальної правової сім'ї, його до недавнього часу не відносили до джерел українського права.

В. К. Мамутов зосереджував увагу на недооцінці судової практики як джерела права. Вона сприяє зменшенню законодавчої інфляції та запобіганню подальшій деталізації законодавчого регулювання. Це не означає відмову від принципу законності, але означає можливість більш широкого вживання при розгляді спорів аналогії закону. Важливе значення, на його думку, має якість судової практики, яка залежить не стільки від рівня фахової підготовки юристів, скільки від юридичної якості законодавства, від його змісту та форми.

Початок практичного застосування прецеденту як джерела права в Україні в напрямку господарського судочинства вбачається з постанови Верховного Суду України від 06.03.2007 у справі № 13/134 за позовом товариства з обмеженою відповідальністю «Альфред С. Топфер Інтернешенал (Україна)» до відкритого акціонерного товариства «Краснодонський комбінат хлібопродуктів» за участі третьої особи товариства з обмеженою відповідальністю «Комбінат хлібопродуктів «Заготзерно» про стягнення грошових коштів [3].

Про визнання судового прецеденту як джерела права в Україні також може свідчити ст.111-16 ГПК України яка визначає підстави для оскарження до Верховного Суду України рішень господарських судів у разі неоднакового застосування судом (судами) касаційної інстанції одних і тих самих норм матеріального права, внаслідок чого ухвалено різні за змістом судові рішення у подібних правовідносинах та ст.111-28 ГПК про обов'язковість судових рішень Верховного Суду України.

На посилення ролі судової влади також вказує положення про обов'язковість вказівок, що містяться у постанові касаційної інстанції (ст.111-12 ГПК).

Крім того, аналіз змісту ряду підписаних Україною міжнародно-правих документів дозволяє зробити висновок про можливість визнання в якості джерел права прецедентів, створених Європейським судом з прав людини. Згідно зі ст. 46 Європейської конвенції про захист прав людини і основних свобод (в редакції Протоколу № 11), рішення Європейського суду є обов'язковими для держав-учасниць Конвенції. При цьому Україна офіційно визнала юрисдикцію Європейського суду з питань тлумачення і застосування Конвенції та протоколів до неї. Отже, українським судам необхідно враховувати в своїй діяльності прецеденту практику Європейського суду з прав людини.

4. Встановлення особливого порядку регулювання спорів з іноземним елементом Розділом XV ГПК «Провадження у справах за участю іноземних суб'єктів господарювання».

У порівнянні з процедурою розгляду господарських спорів між українськими суб'єктами господарювання, порядок вирішення справ за участю іноземних суб'єктів господарювання має свої особливості, які мають прояв як в деяких процесуальних діях, так і в питаннях застосовного права.

Правова глобалізація суттєво сприяє на національне господарське процесуальне право шляхом юридичної стандартизації, конвергенції та інкорпорації, що об'єктивно обумовлено взаємозв'язком положень міжнародного та українського господарського судочинства.

Література:

1. Kamto M. Mondialization et droit // Rev. Hellenique de droit international. Athenes.- 2000. - А. 53. - № 2. - Р. 457 - 486.
2. Гель А.П. Семаков Г.С. Судові та правоохоронні органи України: Навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл. / А. П. Гель, Г. С. Семаков, С. П. Кондракова. — К.: МАУП.- 2004. — 272 с.
3. Постанова Верховного Суду України від 06.03.2007 у справі № 13/134 // Вісник господарського судочинства.- 2007.- № 5.
4. Господарський процесуальний кодекс України від 06.11.1991р. №1798-ХІІ // Відомості Верховної Ради України.-1992.- №6. - Ст.56; Відомості Верховної Ради України України, 2001, № 36, ст. 188.

КАНДАУРОВА А.М.,
студентка ІV курсу
спеціальності «Міжнародні відносини»
Маріупольського державного університету

ВІДНОСИНИ США ТА ІЗРАЇЛЮ: ЕКОНОМІЧНИЙ АСПЕКТ

Відносини США та Ізраїлю мають тривалу історію співпраці. США є тією державою, яка одна з перших признала Ізраїль та всіляко його підтримувала у різних сферах, будь то політичні, економічні або воєнні питання. Слід відзначити, що створенню економіки Ізраїлю допомогли саме ті кошти, які були отримані від єврейських громад закордоном, в особливості від Сполучених Штатів. США інтенсивно інвестували в економіку нової держави, що дозволило Ізраїлю розвиватися бистрими темпами.

Традиційно основними торговельними партнерами ізраїльтян були американські фірми. Однак з початку 90-х років чітко простежується тенденція до розширення торговельних операцій на абсолютно нових і нетрадиційних для нашої країни ринках. До них, в першу чергу, слід віднести Південно-Східну Азію, Східну Європу і Південну Америку.

Дипломатичні відносини між Ізраїлем і США почали розвиватися відразу після проголошення держави Ізраїль, тобто ще в 1948 р. при президенті Труменом. Сьогодні, як уже було сказано вище, Ізраїль щорічно отримує істотну грошову допомогу від Америки. Дипломатичні відношення були підкріплені в 1985 р. угодою про вільну торгівлю.

Еволюцію розвитку співробітництва США та Ізраїлю можна простежити, звернувшись до ряду важливих міжурядових договорів і угод, спрямованих на розробку і співробітництво в різних сферах даних держав. Слід зазначити, що комплекс заходів і проєктів проводяться, спирається саме на ці офіційні документи.

Серед подібних офіційних документів варто в першу чергу відзначити підписаний між двома державами «Угода про вільну торгівлю». Його підписання відбулося в 1985 році, після чого всі мита були скасовані. В результаті експорт ізраїльських товарів і послуг виріс на 200%. Сполучені Штати є головним торговельним партнером Ізраїлю. У 2011 році обсяг імпорту США склав 70, 6 млрд. дол. [2] У 2003 році, 18 червня була створена «Спільна група економічного розвитку США-Ізраїль». А в 2005 році міністр оборони США Дональд Рамсфельд і міністр оборони Ізраїлю Шауль Мофаз підписали двосторонню угоду про передачу технологій третім сторонам. Метою угоди було зробити процес передачі озброєнь і технологій більш прозорим.

Слід зазначити, що величезне значення для розвитку економіки Ізраїлю мали кредити і субсидії США, які щорічно прямували Ізраїлю на економічний розвиток та вирішення політичних проблем. Звичайно, не менш значущою є торгівля зі Сполученими Штатами Америки. Саме 36.8% експорту Ізраїлю йде в США.

Одним із прикладів є розроблена в Ізраїлі суперсучасна система, що дозволяє проводити інтерактивні мультимедійні конференції, і особливий комутатор, що передає звук, зображення і комп'ютерні дані, які були закуплені «Об'єднаним комітетом начальників штабів збройних сил США», а також Міністерством фінансів і держдепартаментом Сполучених Штатів.

Однак тісну співпрацю Ізраїлю з США має і свої негативні наслідки. Через високу частку Америки в експорті Ізраїлю, а також значної допомоги, що направляється з США економіка стала залежна від економіки США і болісно реагує на будь-які її спади. Наприклад, будь-яке коливання цін акцій в NASDAQ практично відразу відбивається на ізраїльських акціях TASE.

Отже, ми можемо зробити висновки, про те, що співпраці США та Ізраїлю спирається на широку законодавчу базу, основи якої були закладені після створення держави Ізраїль, в 1952 році були підписані угоди про співпрацю. США підтримують Ізраїль в економічній сфері, також йде тісна співпраця в політичній і військовій сфері. США надає йому фінансову допомогу і зміцнює його національну безпеку, проводить з Ізраїлем спільну розробку новітнього борудовання і проведення спільних військових навчань. Співпраця даних держав має взаємовигідний характер.

Література:

1. А.Д. Эпштейн «Израильтяне и палестинцы: от конфронтации - к переговорам и обратно», 2008.
2. <http://www.ereport.ru/stat.php?razdel=country&count=israel&table=imecia>.
3. Г.А. Меламедов, А.Д. Эпштейн «Дипломатическая битва за Иерусалим. Закулисная история» Мосты культуры, М., 2003.

КОВАЛЬОВ С.В.,
студент ОКР «Магістр»
спеціальності «Міжнародна економіка»
Маріупольського державного університету

НЕГАТИВНІ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНІ НАСЛІДКИ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

В умовах глобалізації країни – лідери глобалізму роблять все можливе для неухильного зниження ролі багатьох десятків держав-націй як єдиного традиційного механізму організації життєдіяльності людини. Ведеться послідовна політика заміни державно-центристської системи міжнародних відносин міжнародною системою недержавних корпоративних та інших об'єднань. Соціально-культурні особливості країн, рівень конкурентоспроможності і духовної консолідації визначають здатність націй ефективно боротись з негативним впливом глобалізму. Силова, чи насильницька, глобалізація як загроза національному суверенітету збільшує роль національної держави як механізму агресивного глобалізму. Тільки держава може стати на перешкоді перетворення своїх громадян на «глобальних людей». В умовах неухильного нарощування масштабів і сили глобалізму головне завдання націй-держав полягає в тому, щоб посилювати внутрішню інтеграцію, яка повинна бути сильнішою за зовнішні впливи і руйнівні удари глобалізації. Сподіватись на те, що внутрішні господарські зв'язки, незважаючи на процеси глобалізації, є сильнішими за зовнішні впливи безперспективно.

Характерно, що на Заході починаючи з 90-х років економічна роль держави неухильно зростає. З початку 80-х до середини 90-х років частка державних витрат в складі ВВП західних країн зросла з 42, 6 % до 47,2 %, а в провідних країнах Європи (ФРН, Великобританія, Франція) перевищує 50 %. В США виникла «напівдержавна економіка», базована на тісних фінансових зв'язках корпорацій з місцевими і федеральним бюджетам з їх масованими субсидіями, фінансовими гарантіями і свіжими інтелектуальними ресурсами через шлюзи сприятливої імміграційної політики і практики. В умовах посилення глобалізації держави ведуть пошук захисних механізмів протидії її агресивним проявам. Серед них розробка національних стратегій розвитку, де серйозна увага приділяється сталому розвитку, регіоналізації і соціалізації розвитку, а також розвитку приватного підприємництва, малого і середнього бізнесу, соціополісів та кластерних структур. Кожна держава

повинна мати таку національну стратегію, яка б абсорбувала нові можливості глобалізації і протидіяла зовнішньому руйнівному впливу глобалізму. Інтенсифікація процесів глобалізації веде до різкого ускладнення зовнішніх умов існування сучасних держав. Могутні зовнішні зв'язки і залежності втягують галузі і структури країн в глобальні сітьові мережі і структури. Створюється штучна інтеграційна метасистема – глобальне мережне суспільство зі своїми законами, що загрожує розпадом національних суспільств [1].

Глобалізм і глобалізацію рухають вперед об'єднані сили наймогутніших держав, глобальних корпорацій і міжнародних організацій. Але в процесі розвитку глобалізації іде загострення основної суперечності глобалізму. Суть його полягає в гострому конфлікті постійних інтересів суспільств до соціального розвитку, з одного боку, і інтересами суб'єктів світового ринку (держави-глобалізатори, глобальні корпорації і міжнародні фінансові організації Заходу) – з іншого боку. Нації-держави можуть протиставити руйнівній глобалізації головний фактор сучасної економіки – інтелектуалізацію і соціалізацію розвитку. Майбутня ноосферна економіка, економіка людського розуму – чи не єдина альтернатива зляканої економічній глобалізації і глобалізму. Людство перед вибором: або воно стане єдиною світовою ноосферною сім'єю, або воно загине. Ці слова М. Тогінбі важко спростувати. Досить навести дані ООН про те, що світова глобальна злочинність зростає темпом 5% на рік, а населення зростає щороку на 1%. Організована злочинність, наркобізнес і глобальний тероризм стали реальною загрозою для всього людства і навіть для наймогутніших країн. Також одним з важливих негативних результатів глобалізації є формування феномена «нової глобальної економічної культури і цивілізації». Як космополітична культура вона агресивно протистоїть національним економічним традиціям. Наприклад, глобальна еліта вимагає від України вільного продажу землі іноземцям.

Суперечності розвитку економічної глобалізації полягають і в тому, що паралельно з процесами глобальної економічної інтеграції ідуть процеси дезінтеграції і фрагментації економічного розвитку. Це викликає серйозну проблему адаптації країн до процесів глобалізації. Ця адаптація відбувається, в основному, в формі лібералізації національного економічного життя, розширення відкритості економік і запобігання або усунення негативних наслідків глобалізації. В той же час адаптація США до глобалізації зводиться до того, щоб домогтись лібералізації ринків інших країн, захищаючи при цьому власні внутрішні ринки і підтримуючи стабільний (сталий) економічний розвиток. В цих умовах об'єктивно виникають особливі вимоги глобалізації до ефективності систем державного менеджменту кожної країни. Рекомендується створювати серйозні національні структури з проблем глобалізації і глобальної інтеграції [2].

Вимога контролю за економічною глобалізацією стала особливо гострою після азійського (глобального) фінансового краху і кризи 1997–1998 років. Самоізоляція не є альтернативою глобалізації і це добре розуміють країни, що найбільше потерпіли від глобалізму, і африканські країни, де глобалізація руйнує так важко і зовсім недавно здобутий політичний і економічний суверенітет. Сьогодні в світі зіткнулись три сили: ТНК і держави-глобалізатори «золотого мільярда» – держави-нації, що прагнуть захистити свій суверенітет – рух антиглобалістів. Зростає роль глобальної людини відповідно до відомого «парадоксу Нейсбітта» – чим вище рівень глобалізації економіки, тим сильнішими стають її найдрібніші учасники.

Література:

1. Суліма Є.М. Глобалістика / Є. М. Суліма, М. А. Шепелев. – К. : Вища школа, 2010. - 544 с.
2. Дергачев В. А. Глобалістика / Дергачев В. А. – М.: Юніті-Дана, 2005. – 304 с.

КУХАЛЕЙШВИЛІ Г.Р.,
студент ОКР «Магістр»
спеціальності «Міжнародні відносини»
Маріупольського державного університету

ПРЕВЕНТИВНА ДИПЛОМАТІЯ ЯК НОВА ФОРМА ДИПЛОМАТІЇ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

Особливістю сучасного світового розвитку є процес глобалізації, а також посилення взаємної залежності акторів міжнародних відносин. Під впливом даних тенденцій відбувається процес трансформації всієї системи міжнародних відносин та формування нового світового порядку. Глобалізація вивела на міжнародну арену нову групу акторів, включаючи ТНК, неурядові організації, котрі витискують держави з позиції головних елементів системи міжнародних відносин. Глобалізація сприяє розмиванню меж між внутрішньою та зовнішньою політикою, вона змінила парадигму міжнародної безпеки, висуваючи комплекс глобальних загроз. Нові характеристики міжнародних відносин вимагають від дипломатії трансформації до нових форм, які були б більш адекватними до сучасних викликів та загроз до національної безпеки. Саме тому дані потреби створили підстави до теоретичного пошуку нових форм дипломатії в теорії міжнародних відносин та їх реалізацію на практиці. Одним з результатів даного пошуку стала розробка превентивної дипломатії, яка робить акцент на попередженні будь-яких загроз та конфліктів. Дана проблема є досить маловивченою та превентивна дипломатія не знайшла широкого відображення в теорії міжнародних відносин. Однак існує декілька концептуальних підходів, які по різному характеризують та розуміють цю нову форму дипломатії.

Слід відзначити, що пряме відношення до появи превентивної дипломатії має ООН, в рамках якої було розроблено першу концепцію превентивної дипломатії. На формування даної концепції вплинули ідеї генсеків

ООН та їх розуміння превентивної дипломатії, як елемента миро творчості. Основу концепції превентивної дипломатії ООН склали чотири елементи [4].

Перший елемент «встановлення довіри» передбачає проведення заходів для стримування конфлікту, врегулювання міждержавних суперечок за допомогою дипломатичних методів переговорів, посередництва. Дані дії полягають в обміні військовими місіями між сторонами суперечки, передбачають створення спеціальних центрів для обміну інформацією про виникнення конфлікту [4].

Другий елемент «далеке виявлення» полягає в пошуку необхідної інформації для виявлення конфлікту в латентній фазі, з метою своєчасного застосування інших елементів превентивної дипломатії ООН [4].

Третій елемент «превентивне розгортання» передбачає розміщення військових контингентів під егідою ООН, створення демілітаризованих зон для припинення військових дій на конкретній території. Також даний елемент передбачає недопущення порушення прав людини в зоні конфлікту, перемір'я, ескалації конфлікту. Для застосування «превентивного розгортання» необхідне обоюдне бажання ворогуючих сторін або прохання однієї держави розмістити миротворчий контингент на кордоні з потенційним агресором [4].

Четвертий елемент «примус до миру» представляє собою форму військового втручання, або загрози до застосування військової сили, з метою примусу учасників конфлікту погодитися на збереження або відновлення миру на умовах світового співтовариства. Як і у випадку з іншими елементами, застосування «примусу до миру» на практиці потребує обов'язкову згоду всіх членів ООН [4].

Інший концептуальний підхід до превентивної дипломатії був запропонований в рамках АСЕАН. З самого початку свого заснування в 1967 р., дана організація позиціонувала себе як оплот нейтралітету в регіоні Південно-Східної Азії, недоступний для протистояння США та СРСР. Все це вплинуло на концепцію АСЕАН, згідно якої превентивною дипломатією є консенсусна дипломатична та політична діяльність суверенних держав для попередження міждержавних суперечок, конфліктів, які становлять потенційну загрозу. Сутністю концепції АСЕАН, її складовою, є 8 принципів, які полягають в проведенні превентивної дипломатії завдяки мирним методам переговорів, вивчення, посередництва, узгодження [2]. В принципах декларується незастосування примусу, військової сили в рамках превентивної дипломатії, проведення саме вчасних превентивних дій невійськового характеру. Згідно концепції АСЕАН, превентивна дипломатія повинна здійснюватися шляхом консенсусу та консультацій, за добровільною участю усіх залучених. Превентивна дипломатія повинна застосовуватися до міждержавних конфліктів, здійснюватися за принципами міжнародного права, Уставу ООН.

Досить відмінною від попередніх підходів є концепція превентивної дипломатії розроблена політологами Е. Меландером, К. Пігаче (Франція) [6]. Ключовою ідеєю даної концепції є її спрямованість на попередження та ліквідацію корінних причин виникнення будь-якого роду конфліктів, загроз до глобальної безпеки, окремими засобами відповідно їх стадії та характеру. Складовими даної концепції виступають «первинне попередження» (ліквідація конфлікту в латентній фазі дипломатичним методами), «вторинне попередження» (можливість застосування контингенту ООН під час ескалації конфлікту), «третинне попередження» (заходи для недопущення виникнення нового конфлікту, або недопущенні ескалації конфлікту на конкретній території), «пряме попередження» (ознайомлення з конфліктною, кризовою обстановкою, контроль за зброєю супротивника, переговори, посередництво, санкції), «структурне попередження» (покращення політичного, економічного, соціального рівня для конфліктуючих сторін для ліквідації причини конфлікту), «системне попередження» (вирішення глобальних проблем в рамках наднаціональних об'єднань).

Але жодна з проаналізованих концепцій не може забезпечити попередження загроз для національної безпеки окремої держави та не передбачає проведення превентивних дій силами однієї держави. Спільною особливістю даних концепцій, є відсутність можливості використання їх як індивідуального інструменту держави. Також на межі 20-21 ст. відбулося суттєве підвищення рівня глобальних загроз, особливо міжнародного тероризму, на попередження яких не розрахована жодна з існуючих концепцій, а жертвою даних загроз найчастіше стають громадяни окремих держав. Тому виникає питання пошуку альтернативної концепції превентивної дипломатії індивідуального характеру.

Саме тому, необхідно зробити акцент на концепції превентивної дипломатії, розробленої американським дослідником М. Лундом, яка є відмінною від попередніх концептуальних підходів до превентивної дипломатії [5]. Згідно концепції М. Лунда, превентивною дипломатією є комплекс дій окремої держави для недопущення агресії, погрози з боку іншого актору міжнародних відносин, а також своєчасне попередження дій іншої сторони, які можуть призвести до загрози для національних інтересів. Дана концепція складається з невійськових та військових (прямого та непрямого застосування) елементів [5].

До невійськових елементів дослідник відносить переговори (нівелювання конфліктогенної ситуації, агресивних амбіцій потенційного агресора), санкції (примусові міри, спрямовані проти держави, діяльність якої є потенційною загрозою національним інтересам), ультиматум (потреба до супротивника, з обмеженням часу на її виконання, включає погрозу застосування військової сили), «систему далекого відстеження» (розвідка, збір інформації про потенційну загрозу, цілі супротивника), «співпрацю з іншими акторами міжнародних відносин» (співпраця з союзниками, міжнародними організаціями для проведення колективної превентивної дипломатії).

Військовими елементами автор концепції вважає елементи непрямого застосування, які передбачають побічне використання жорсткої сили. Серед них М. Лунд виокремлює демонстрацію сили (стримування супротивника від застосування військової сили завдяки міцному військовому потенціалу), «стратегічні сили» (ядерна зброя як фактор стримування агресору), система ПРО (для захисту території держави від ракетно-

ядерного удару). В свою чергу, військові елементи прямого застосування передбачають безпосереднє застосування жорсткої сили. Вони включають «превентивне розгортання» сил (на території від якої відходить загроза до національних інтересів), «операції по примусу до миру» (при загрозі внутрішньополітичної кризи для союзників), «превентивна присутність» (військові бази в регіонах сфери інтересів), «сили швидкого реагування» (мобільні підрозділи для оперативного створення переваги над противником) [5].

Характерною особливістю превентивної дипломатії в концепції М. Лунда є те, що вона спрямована на попередження та своєчасної ліквідації загроз до національної безпеки силами однієї держави. Оскільки забезпечення національної безпеки нерозривно пов'язане з проведенням зовнішньої політики, це свідчить про те, що держава може застосовувати превентивну дипломатію з метою реалізації власних інтересів під приводом попередження загроз. А це стосується питання застосування жорсткої сили на території інших держав. Це свідчить про те, що превентивна дипломатія може виконувати роль інструменту зовнішньої політики держави.

Однак певним недоліком виступає відсутність міжнародно-правової бази до превентивної дипломатії, що створює суттєві бар'єри до її застосування в обхід резолюції РБ ООН. Хоча посилання до превентивної дипломатії простежуються в положеннях нормативно-правової ряду держав держав. Наприклад, положення щодо попередження загроз до національної безпеки прописуються в Стратегії національної безпеки США 2010 р., в Комюніке КНР «Незалежна мирна зовнішня політика Китаю» 2003 р., а також в Стратегії національної безпеки РФ до 2020 р. [1], [3], [7]. А це в свою чергу створює певні підстави до можливості застосування превентивної дипломатії концепції М. Лунда на практиці.

Таким чином, проаналізувавши існуючі концепції превентивної дипломатії, на наш погляд найбільш гнучкою, добре відпрацьованою в теоретичному плані та адекватною до нових загроз та викликів глобалізації є концепція М. Лунда. Основною її перевагою над іншими концепціями є можливість застосування превентивної дипломатії індивідуально окремою державою як засобу попередження загроз до національної безпеки так і інструменту реалізації різних цілей. Це і є свідченням того, що саме концепція превентивної дипломатії М. Лунда може виступати в якості інструменту зовнішньої політики держави в умовах глобалізації.

Література:

1. Стратегия национальной безопасности РФ до 2020 года от 19 мая 2009 года [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.scrf.gov.ru/documents/99.html>.
2. Charter of the Association of Southeast Asian Nations [Electronic resource]. – Mode of access: <http://www.aseansec.org/21069.pdf>.
3. China's Independent Foreign Policy of Peace [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.fmprc.gov.cn/eng/wjdt/wjzc/t24881.htm>.
4. Djibom J. An analysis of Hammarskjold's theory of preventive diplomacy / J. Djibom [Electronic resource]. – Mode of access : <http://www.peaceopstraining.org/theses/djibom.pdf>.
5. Lunde M. Undertaking preventive diplomacy / M. Lunde [Electronic resource]. – Mode of access: <http://www.foreignaffairs.com/articles/51214/michael-s-lunde/undertaking-preventive-diplomacy> Melander E., Pigache
6. Melander E., Pigache C. Conflict prevention: concepts and challenges / E. Melander, C. Pigache [Electronic resource]. – Mode of access : http://www.bmlv.gv.at/pdf_pool/publikationen/konfliktpraev_02_concept10.pdf.
7. National Security strategy of the USA, May 2010 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.whitehouse.gov/sites/default/files/rss_viewer/national_security_strategy.pdf.

ОВІННИКОВА Р.В.,
студентка I курсу
спеціальності «Правознавство»
Донецького національного університету

ПРАВОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СПІВРОБІТНИЦТВА УКРАЇНИ З РОСІЙСЬКОЮ ФЕДЕРАЦІЄЮ

Про стратегічний характер українсько-російських відносин свідчить створена за двадцять років незалежності нормативно-правова база, яка охоплює практично всі сфери співпраці. Підписано більше 360 двосторонніх документів, 240 з яких мають міждержавний і міжурядовий формат. Близько 200 угод підписано в торговельно-економічній, науково-технічній, військовій і військово-технічній сферах.

Серед базових нормативних документів, які стосуються українсько-російського співробітництва в економічній сфері: Договір про дружбу, співпрацю і партнерство (1997 р.), пролонгований на 10 років у 2008 р.; Договір про економічне співробітництво на 1998-2007 рр. (1998 р.); Програма економічного співробітництва на 2012-2020 рр. (2011 р.).

Хоча у вересні 2003 року Україна разом з Білоруссю, Казахстаном і Росією підписала відповідну угоду про створення Єдиного економічного простору (ЄЕП), проте в подальшому Україна практично відійшла від участі в цьому політико-економічному об'єднанні, оскільки воно не повною мірою відповідало її національним інтересам, а головне ставало перешкодою на шляху євроатлантичної інтеграції нашої держави.

Протягом останніх 5 років нормативно-правова база двосторонніх українсько-російських відносин набула подальшого розвитку. 8 травня 2005 року Президенти РФ і України підписали заяву про створення Українсько-російської міждержавної комісії «Ющенко-Путін», перше засідання якої відбулося 22 грудня 2006 року у Києві.

На додаток до єврорегіонів «Дніпро» (за участю Брянської області РФ, Гомельської області Білорусі і Чернігівської області України) і «Слобожанщина» (за участю Білгородської області РФ і Харківської області України) 24 квітня 2007 року підписано угоду про створення єврорегіону «Ярославна» (за участю Курської області РФ і Сумської області України).

З метою оптимізації конструктивної співпраці з Російською Федерацією та для розвитку партнерських взаємовигідних відносин на початку грудня 2008 р. Президент України ухвалив рішення про створення Міжвідомчої стратегічної групи з українсько-російських відносин. Робота Міжвідомчої групи буде спрямована на напрацювання пакету ініціатив, які створять договірну базу для виконання основних статей Великого договору, зокрема розробку довготривалої програми економічної співпраці на 2009 та наступні роки. Також групою буде розроблено пропозиції щодо ефективного вирішення низки конфліктних або проблемних питань.

У квітні 2010 року у Харкові між президентами України та Росії була підписана угода з питань перебування Чорноморського флоту РФ на території України. Угода припускає продовження перебування Чорноморського флоту РФ в Україні на 25 років з правом продовження ще на п'ять років, якщо якась із сторін виявить таке бажання.

У листопаді 2010 року відбулася десята зустріч президентів країн, на якій сторони обговорили практично весь спектр питань двосторонньої співпраці. Зокрема, питання атомної енергетики, співпраці у сфері судно-і авіабудування та освоєння космосу.

Були підписані: меморандум про взаєморозуміння, що стосується організації будівництва транспортно-переходу через Керченську протоку, угода між міністерством сільського господарства РФ і міністерством аграрної політики України про співпрацю у сфері випробувань та охорони прав на сорти рослин, протокол про внесення змін до угоди про співробітництво у сфері дослідження і використання космічного простору в мирних цілях від 27 серпня 1996 року та план взаємодії між МЗС РФ і МЗС України на 2011 рік.

Також Президенти України та Росії домовилися про створення групи високого рівня з питань інтеграційної взаємодії, який стане ефективним інструментом із втілення в життя спільних стратегічних проектів і вироблення нових ініціатив економічної співпраці.

7 червня 2011 року в Москві відбулося друге засідання Комітету з питань економічного співробітництва Українсько-російської міждержавної комісії, в ході якого було підписано Програму економічного співробітництва РФ і України на 2012-2020 роки.

Нормативно-правова база між Україною та Росією має досить широкий спектр співробітництва. На сьогоднішній день підписані договори у таких сферах діяльності: торгово-економічне співробітництво, паливно-енергетичний комплекс, атомної енергетики і ядерних матеріалів, промислової політики, у галузі транспорту, авіаційної, космічної промисловості, в агропромисловому комплексі, в галузі науково-технічного та міжрегіонального і прикордонного співробітництва.

Позитивний клімат в українсько-російських відносинах, їхній динамічний розвиток на рівноправних, добросусідських засадах є одним із факторів забезпечення стабільності на європейському континенті, зміцнення загальноєвропейської архітектури безпеки, побудови єдиного європейського економічного простору.

ПІСАРЕНКО А.,
студент III курсу
спеціальності «Міжнародні відносини»
Маріупольського державного університету

ІНТЕГРАЦІЯ ДО МІЖНАРОДНИХ ПОЛІТИЧНИХ ОРГАНІЗАЦІЙ ЯК ФАКТОР ПОЛІТИЧНОЇ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

З активізацією глобалізаційних процесів наприкінці ХХ століття відбувається поступове зникнення контрасту між політикою окремих держав: як внутрішньою, так і зовнішньою. З-поміж усіх глобалізаційних процесів окремо виділяється процес політичної глобалізації, що забезпечує поширення по всьому світу таких політичних цінностей як розподіл влади, парламентаризм, політичний плюралізм, багатопартійність, пошанування міжнародного права, пріоритет прав людини, захист національних меншин та багатьох інших [3].

Світовий масштаб впливу процесу політичної глобалізації та його новизна зумовлюють актуальність проблеми вивчення особливостей та визначення основних напрямків та тенденцій цього процесу.

Політична глобалізація проявляється, в першу чергу, в інституціоналізації відносин між політичними системами, політичній інтеграції, створенням наднаціональних політичних структур.

Основними суб'єктами політичної глобалізації є політичні системи окремих країн з усіма їхніми складовими: державними і недержавними політичними інститутами, а також міжнародні організації: відповідно державні й недержавні.

Політичну глобалізацію можна охарактеризувати як посилення тенденцій до розвитку мультилатералізму, розвитку «транснаціонального державного апарату» та появи національних та міжнародних недержавних організацій, що виступають в якості спостерігачів за діяльністю урядів та які збільшили свою діяльність та вплив [1; 35].

Традиційні владні повноваження держави в галузі міжнародних відносин, внутрішньої політики буквально вириваються у неї наднаціональними структурами: різноманітними політичними, економічними й військовими міжнародними організаціями, транснаціональними корпораціями; міжнародними громадськими, релігійними та злочинними організаціями, глобальними ЗМІ [2].

Ці визначення, що надають можливість зрозуміти особливості процесу політичної глобалізації, підтверджують два основні її напрями: міждержавний та недержавний. Наявність недержавного напрямку політичної глобалізації свідчить про ліберальні демократичні тенденції процесу політичної глобалізації. Функціонування недержавних глобальних політичних суб'єктів значно обмежує монополію держав та міждержавних організацій на політичний вплив у світі та надає можливість впливати на їх діяльність. Тобто, поряд із формуванням політичних міждержавних організацій функціонують політичні недержавні організації, що дозволяє населенню контролювати політику не тільки на національному рівні (недержавні об'єднання всередині окремих країн), але й на наднаціональному.

У відповідності до цього твердження, можна говорити про залежність рівня залученості тієї чи іншої країни в процес політичної глобалізації від її політичного режиму.

Так, наприклад, в сучасному світі країни з тоталітарним політичним режимом, як правило, через свою опозиційність домінуючим в світі політичним тенденціям, є слабо задіяними в політичному глобалізаційному процесі, зокрема, не проявляючи достатньої активності, вони включені незначною мірою лише в один напрямок політичної глобалізації – міждержавний, входячи до складу окремих міжнародних міждержавних політичних організацій. Країни з авторитарним політичним режимом, як правило, характеризуються або повною відсутністю недержавних організацій всередині країни, або обмеженістю їхньої діяльності та контрольованістю. Такі країни, на відміну від тоталітарних, задіяні більшою мірою в політичному глобалізаційному процесі, охоплюючи обидва його напрямки: міждержавний та частково недержавний, однак не завжди має місце повна свобода дій недержавних організацій, як на національному, так і на міжнародному рівнях. Демократичні країни є активно задіяними у політичному глобалізаційному процесі через активну участь уряду та недержавних суб'єктів у міжнародних організаціях: державних та недержавних.

Формування міжнародних інститутів в рамках міжнародних організацій та провідна роль міжнародних організацій у здійсненні між урядами та між недержавними суб'єктами взаємодії на міжнародній арені свідчить про те, що інтеграція до міжнародних політичних організацій відіграє ключову роль в процесі політичної глобалізації.

Література:

1. Moghadam V. M. Globalizing women: Transnational feminist networks. / V. M. Moghadam. — Baltimore, MD: The Johns Hopkins University Press., 2005.
2. Вінникова Н.А. Теоретико-методологічні особливості дослідження зовнішньої політики держави в глобалізаційному контексті [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://dspace.univer.kharkov.ua/bitstream/123456789/2427/2/Вінникова_Н.А..pdf.
3. Картунов О. В. Вступ до етнополітології: науково-навчальний посібник. / О. В. Картунов. — К. — 1999. — 300 с.

СИДОРЕЦЬ О.В.,
студентка IV курсу
спеціальності «Міжнародні відносини»
Маріупольського державного університету

ПРОБЛЕМА АРКТИКИ В НОРВЕЗЬКО-РОСІЙСЬКИХ ВІДНОСИНАХ

Арктичний регіон здавна був і є зосередженням політичних, правових, економічних і соціальних інтересів. Актуальність вивчення даної проблематики, обумовлено величезними природними багатствами. Наприклад, загальна вартість мінеральної сировини в цьому регіоні перевищує, за висновками фахівців, 30 трильйонів доларів. Арктика займає одне з пріоритетних місць в глобальному порядку денному, її геополітична і економічна роль у світі безперервно зростає. З Арктичним регіоном пов'язані довгострокові інтереси багатьох країн світу. Через півстоліття Арктика може стати найбільшою коморою енергоресурсів і ключовим транспортним вузлом планети. ХХІ ст. нерідко називають «століттям Арктики»: саме на початку нового століття визначилися перспективи освоєння регіону, а також з'явилися інвестиційні ресурси щодо реалізації великомасштабних арктичних програм. Величезні природні багатства, потенційні ресурси нафти і газу, а також транзитні можливості роблять контроль над циркумполярним регіоном геополітичним пріоритетом для багатьох держав сучасного світу.

Норвегія - єдина країна Арктичного регіону, що має з Росією загальну сухопутну межу. Це не тільки найближчий сусід, також це давній стабільний економічний партнер, з яким Росія підтримує тісне наукове,

дослідницьке, міжнародне співробітництво в Арктиці. Але разом з тим це і той суб'єкт, з яким найважче домовитися про справедливе, використання арктичних багатств. Такі протилежні економічні державні інтереси в обох країнах-конкурентах. Цей напрямок представляє великий інтерес. Отже, дослідження проблем Арктики в контексті норвезько-російських відносин є своєчасним й актуальним.

Норвезько-російські відносини у науковій літературі розглянуто переважно в регіональному і країнознавчому контексті. Теорія і методологія такого підходу створені і розвиваються в працях В.М. Розумовського, С.А.Рафікова, В.К.Бугаєва та інших авторів. Комплексний аналіз Арктичного регіону подається не тільки в роботах вітчизняних політологів, а й економістів, юристів, географів, таких як М.Д.Белонін, Н.А.Андреева, Ю.Н.Грігоренко, В.Д.Камінський, Б.В.Сенін та ін. Велике значення в роботі надається сценарному підходу до вивчення доцільності і параметрів інтеграції країн в розвиток міжнародних та регіональних економічних відносин, в першу чергу в сфері енергетики. Особливо варто згадати роботи щодо взаємодії країн у рамках Ради Баренцева-Євроарктичного регіону. Що стосується наукового вивчення освоєння ресурсів арктичного шельфу, то тут переважають географічні, геологічні та технічні дослідження. Ні у вітчизняній, ні в зарубіжній історіографії досі не було зроблено комплексного дослідження сучасних норвезько-російських відносин, що включає вивчення співпраці в Арктичному регіоні, зокрема в енергетичній сфері.

Зіткнення інтересів в Арктиці пов'язане з потенційними стратегічними вигодами, які визначаються географічним положенням північних вод і прилеглих до них ділянок суші. За даними ООН, тільки розвідані запаси арктичних родовищ нафти становлять понад 100 млрд. тонн (що відповідно в 2,4 і 2,1 рази перевищує розвідані ресурси Росії і Саудівської Аравії)[1]. За прогнозами, в результаті танення арктичних льодів вже до середини XXI ст. північні морські простори стануть судноплавними, через них будуть проходити до 40% світових транспортних шляхів. Все це істотно полегшить видобуток корисних копалин і здешевить їх перевезення. Крім того, арктичні території мають стратегічне значення не тільки в природно-ресурсному та економічному аспекті, але й у військовому і екологічному [2]. Нафтогазовий потенціал шельфу арктичних морів в змозі забезпечити внутрішні та експортні потреби країн протягом сотень років. Баренцевоморський регіон є високопродуктивним і має велике значення для рибної галузі держав. Щорічний вилов у північному басейні, велика частина якого припадає саме на Баренцове море, в 1992-2008 рр. коливався в межах 143-516 тис. т. [8] Провідним напрямком промислового розвитку Арктичної зони, безумовно, є освоєння родовищ різних видів мінеральної сировини і водних біологічних ресурсів. Спеціалізація територій, що входять до Арктичної зони, на забезпечення економіки країни високоефективними видами сировини збережеться і в перспективі. Особливе місце в структурі промисловості будуть займати паливна промисловість і кольорова металургія. Існує проблема розвитку транспортного комплексу. У відповідності з державними принципами регулювання соціально-економічного розвитку вирішення проблеми повинно бути випереджаючим і здійснюватися з урахуванням складних природно-кліматичних умов, віддаленості і важкодоступності багатьох арктичних районів, нерозвиненості транспортної мережі. Основу перспективного транспортного комплексу Арктики складуть широтні магістралі (Північний морський шлях, залізничні і повітряні коридори), які з'єднуються меридіональними шляхами сполучення, представленими окремими залізничними лініями, судноплавними ріками і автомобільними дорогами, що забезпечують районам Арктики вихід на діючу транспортну мережу країн. Стратегічне завдання подальшої інтеграції економіки арктичних регіонів в економічний простір настійно вимагає розвитку пов'язаної з Північним морським шляхом [6]. Арктика відіграє вирішальну роль у глобальних екологічних питаннях. Довгий час вона служила науковою лабораторією, в тому числі екологічною. Арктичний регіон часто називають «ключовим районом», маючи на увазі визначальний вплив на планетарний клімат, глобальні геофізичні та біологічні процеси. Специфічні особливості арктичного навколишнього середовища служать індикаторами глобальних екологічних впливів, таких як зміна клімату та трансграничний перенос забруднювачів на великі відстані. Очікується, що в XXI ст. зміна клімату в полярному регіоні буде одним із самих значних серед усіх регіонів на Землі, і може викликати економічні та екологічні наслідки планетарного масштабу. Передбачається, що зльнення поверхні Північного Льодовитого океану від льоду дозволить перетворити його на найважливішу цілорічну транспортну артерію. Масштабне забруднення повітряного простору та моря, радіоактивність і кліматичні зміни створюють серйозні проблеми для Арктики, північних народів і спільнот [5].

Всі приарктичні держави вважають Північний полюс своїм. Приарктичні держави роблять активні кроки з розширення своєї науково-дослідницької, економічної і навіть військової присутності в Арктиці. Провідні морські держави вже заявили про свою готовність до розробки арктичного шельфу. Країни-претенденти споряджають експедиції, мета яких - заявити про права на максимально можливі акваторії. Дослідницька активність в Арктиці постійно зростає: Норвегія в 2004 і 2006 рр. проводила бурові роботи в Баренцовому морі.

Проблема розділу приарктичних територій була вирішена між Росією і Норвегією в 2010 році. У квітні 2010 року в ході державного візиту президента РФ Дмитра Медведєва до Норвегії було підписано спільну заяву з питань розмежування морських просторів і співпраці в Баренцовому морі та Північному Льодовитому океані, в якому був зафіксований намір підписати відповідний договір. Сторони дійшли згоди щодо точних координат розмежувальної лінії. Відповідно до досягнутої домовленості спірну ділянку повинно бути розділено практично порівну. Залишалась невелика північна ділянка і частина відкритого моря. Нарешті, 15 вересня 2010 року в Мурманську главами МЗС двох країн у присутності президента Росії і прем'єр-Міністра Норвегії був

підписаний Договір між Російською Федерацією і Королівством Норвегія про розмежування морських просторів і співпрацю в Баренцовому морі та Північному Льодовитому океані. 8 лютого 2011 договір був ратифікований парламентом Норвегії, а 25 березня - парламентом Росії [4]. В результаті розмежування у Росії та Норвегії в цьому районі з'явилися чіткі межі виключних економічних зон та континентального шельфу. Крім того, договір знімає і мораторій на видобуток корисних копалин в спірному районі. Позитивна оцінка даного договору озвучена президентом РФ Д. А. Медведевим ще на церемонії підписання договору. Президент Росії назвав договір про розділ Баренцева моря «абсолютно проробленим, з точки зору юридичного інструментарію, і вивіреним ... Він відображає баланс інтересів у всіх складних сферах співробітництва», - заявив президент на спільній зі Столтенбергом прес-конференції. «Перш за все, це енергетика, - пояснив Медведев, - тому що неврегульованість питань про територіальне розмежування морських просторів, звичайно, не давала можливості займатися великими енергетичними проектами. Найпоширенішою проблемою на сьогодні стала можливість роботи з тими родовищами, які знаходяться на просторах, підвідомчих або віднесених до юрисдикції обох сторін, тобто спільні родовища. У цієї проблеми може бути тільки одне успішне рішення, і полягає воно в тому, що таким родовищам потрібно працювати спільно»[7]. «Укладення договору відповідає інтересам Російської Федерації. Уточнення меж поширення суверенітету, суверенних прав і юрисдикції двох держав буде сприяти зміцненню стабільності і передбачуваності російсько-норвезьких відносин, створенню сприятливих умов для розширення взаємовигідного співробітництва», - йдеться в пояснювальній записці до проекту федерального закону «Про ратифікацію Договору між Російською Федерацією і Королівством Норвегія про розмежування морських просторів і співпрацю в Баренцовому морі та Північному Льодовитому океані»[3].

Норвегія розглядає Росію як одного з основних зовнішньополітичних та економічних партнерів на Півночі, а норвезько-російські відносини - як невід'ємну частину регіональної політики, вважаючи, що велика частина проблем на Півночі не може бути вирішена без російської участі та двостороннього співробітництва. З урахуванням пріоритетного характеру даного напрямку в Осло розроблений комплекс програмних документів, на основі яких будується політика розвитку північних регіонів, використання ресурсів, збереження екосистеми Баренцева моря та ін. Мета норвезької політики - вивести країну на позиції лідера в Заполяр'ї. Співпраця Росії та Норвегії на Півночі сприяє зміцненню регіональної стабільності. Пріоритетними напрямками забезпечення норвезько-російських інтересів в Арктиці, на думку фахівців, є: забезпечення миру і безпеки в цьому районі; правовий і соціальний захист суверенітету і особливих прав на відповідних територіях та акваторіях; охорона арктичного навколишнього середовища, організація взаємодії в цій галузі; розвиток економічного, соціального і науково-технічного співробітництва з проблем Арктики з іншими країнами та міжнародними організаціями. Таким чином, Норвегія та Росія стоять на порозі нового етапу освоєння Арктики, практичного реагування на ті виклики і можливості, які несуть із собою зміни. З цим етапом пов'язані надії на зміцнення двосторонньої взаємодії. Важливою формою роботи Росії та Норвегії в арктичному напрямку є міжнародні форуми «Арктика-територія діалогу», на яких в режимі відвертого і зацікавленого діалогу обговорюються різні аспекти багатостороннього співробітництва в Арктиці. Черговий такий форум відбувся у жовтні 2012 р. в Салехарді. Арктика - це особливий регіон, що вимагає відповідальних, збалансованих, скоординованих рішень. Наявні в норвезько-російських відносинах проблеми не здатні порушити сформовану позитивну динаміку розвитку взаємодії. Немає сумнівів в тому, що співпраця Росії і Норвегії з освоєння ресурсів на шельфі може бути плідною та принести користь не тільки двом країнам, а й розвитку всього Арктичного регіону.

Література:

1. Арктика: зона мира и сотрудничества /Отв. ред. – А.В. Загорский. – М.: ИМЭМО РАН, 2011. – 195с.
2. Арктика: перспективы развития. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.perspektivy.info/print.php>.
3. Делимитация морской границы с Норвегией – удар по российским нефтегазовым интересам. [Електронний ресурс]. — 2011. — Режим доступу: <http://energyfuture.ru/delimitaciya-morskoj-granicy-s-norvegijej-udar-po-rossijskim-neftegazovym-interesam>.
4. Договор между Российской Федерацией и Королевством Норвегия о разграничении морских пространств и сотрудничестве в Баренцевом море и Северном Ледовитом океане». [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://inform.garant.ru/ukmos/monitoring_16.04.11.html
5. Кобышев В. Н., Сергуни А. А. Арктика в международной политике: сотрудничество или соперничество? / В. Н. Кобышев, А. А. Сергуни ; под ред. канд. геол.-минер. наук И. В. Прокофьева, зам. директора РИСИ ; Рос. ин-т стратег. исслед. – М. : РИСИ, 2011. – 194 с.
6. Мазур И.И. Арктика-точка бифуркации в развитии глобального мира / И.И.Мазур // Век глобализации.—2010.—№12.—С.93—104.
7. Орешенков А. М. Семь веков борьбы за Арктику. [Електронний ресурс] /А.М.Орешенков.—2009. — Режим доступу: http://morvesti.ru/analytics/index.php?ELEMENT_ID=8847.
8. Терехин, Н. М. Геокультурное пространство Баренцева региона / Н. М. Терехин // Баренц-журнал. – 2002. – № 1. – С. 26–33.

ОСОБЛИВОСТІ ЄГИПЕТСЬКО-ЛІВІЙСЬКИХ ВІДНОСИН НА СУЧАСНОМУ ЕТАПІ

Лівійсько-єгипетські відносини все більше виходять за рамки двосторонніх, набуваючи все більш широкого та глобального масштабу. Проте, не дивлячись на інтенсивний розвиток торгових та економічних зв'язків між країнами, між ними існує велика кількість протиріч, як у політичних, так і у економічних питаннях.

Дипломатичні відносини між Єгиптом та Лівією були закладені в липні 1957 року.

Нормативно-правова база лівійсько-єгипетських відносин охоплює фактично всі сфери співробітництва. Підписано більш ніж 259 двосторонніх документів, біля 103 з них діють на міждержавному та міжурядовому рівнях. Біля 85 договорів підписано в торговельно-економічній, науково-технічній та військово-технічній сферах.

Після того, як 12 вересня 2003 Рада Безпеки ООН зняла з Лівії санкції, у єгипетсько-лівійських відносин відкриваються широкі перспективи, головним чином, в області торгівлі, іригаційного будівництва і транспортного сполучення. Лівія служить своєрідним буфером між Єгиптом і країнами Магрибу, і тому включення Лівії в систему торговельних взаємин у Північній Африці дозволить суттєво розширити і єгипетський ринок.

Основними сферами двостороннього співробітництва є великомасштабні проекти зі створення штучних оазисів або так званих інфраструктурних оазисів в пустелі. Через Лівію проходить гілка газопроводу для експорту єгипетського природного газу в Джамахірію з перспективою його подальшого продажу в Європі. Також важливим є будівництво нафтопроводу для експорту в АРС лівійської нафти. Єгипет і Лівія планують підняти рівень торгового обороту до 1 млрд. дол. на рік (його нинішній обсяг оцінюється приблизно в 300 млн. дол.). Крім того, Лівія і раніше надає велику кількість робочих місць єгиптянам. У Джамахірії, за різними даними, перебувають на заробітках від 500 тис. до 1 млн. громадян АРЕ [2].

З початку 2000 років Єгипет і Лівія взяли курс на нормалізацію двосторонніх відносин, які зазнали серйозну кризу в кінці 80-х - початку 90-х років. У листопаді 2001 р. в інтерв'ю єгипетській газеті "Аль-Ахрам" президент Хосні Мубарак заявив, що «в єгипетських інтересах збереження стабільності в Лівії, і відносини між двома країнами повинні залишатися теплими». Для Лівії, що потрапила в жорна санкцій ООН в 1992 р., сусідній Єгипет став основним посередником у контактах зі світовим співтовариством. Незважаючи на введене ембарго, Лівія розвивала торговельні відносини з АРС, надавала робочі місця для єгиптян, які не мають джерел заробітку на батьківщині. Каїр критикував санкції ООН і доклав великі дипломатичні зусилля в посередництві по «справі Локербі» між Лівією і західними країнами, намагаючись послабити санкції.

Єгипет не був зацікавлений в ослабленні такої країни як Лівія, що володіє солідними природними ресурсами і здатна стати ефективним учасником арабського спільного ринку та інших спільних міжарабського проектів. Виступаючи на захист Лівії, офіційний Каїр позиціонував себе, як поборник загальноарабських інтересів і набирал політичні очки, зміцнюючи своє лідируюче становище в арабському світі. Акцент, як правило, робився на величезну значимість Лівії для арабського світу. Каїр дотримувався такого дипломатичного курсу, в тому числі і для налагодження міцних довірчих зв'язків між правлячими елітами двох країн [1].

В 2003 р. Єгипет привітав рішення Лівії відмовитися від виробництва зброї масового ураження (ЗМУ) та приєднатися до Договору про нерозповсюдження ядерної зброї (ДНЯЗ). Цей сильний політичний демарш Тріполі викликав позитивні відгуки в світі, в тому числі і в арабських країнах. Він свідчив про бажання влади цієї країни за допомогою настільки своєчасного кроку знизити політичну напруженість, що нависає над Близьким Сходом і Північною Африкою вже не перший рік. Крім того, він говорив про бажання влади Лівії почати нову зовнішню політику, спрямовану на поліпшення відносин зі світом. Коментуючи рішення влади Лівії відмовитися від подальшої розробки ЗМУ, міністр закордонних справ Єгипту заявив, що офіційний Каїр задоволений цим кроком Тріполі і очікує, що Ізраїль зробить те ж саме [4].

Лівія завжди позиціонувала себе як важливого учасника міжнародних відносин на Арабському Сході. Зняття санкцій ООН, відмова Лівії від ЗМУ і рішення активно співпрацювати з МАГАТЕ дає підставу сподіватися на те, що скоро Лівія стане однією з ключових ланок у системі міжарабського відносин і активно включиться в процес міжарабської інтеграції. Все це вписується в опубліковану концепцію Єгипту розвитку міжарабського відносин, згідно з якою тісне економічне співробітництво між арабськими країнами повинно стати запорукою їх більшої політичної інтеграції.

Торгово-економічні відносини починаються здійснюватися з 1957 р. На початку 2000х років обсяг торгівлі різко впав, співробітництво стало давати збої. В останні роки становище стало виправлятися. У 2010 р. товарообіг перевищив 2 млрд. дол. У порівнянні з попереднім роком (у 2009 р. - 1051,9 млн. дол.) [3].

Внутрішній потенціал Єгипту, особливості геополітичного становища в регіоні, міжнародні тенденції та стратегії зовнішньої політики Лівії дозволяють стверджувати, що Єгипет веде свої відносини з Лівією в рамках політики центру сил и на тлі політики престижності. Необхідно відзначити такий важливий момент

взаємодії двох країн, що Єгипет по відношенню до Лівії веде абсолютно іншу зовнішню політику, ніж щодо інших країн. Специфічні риси такої політики полягають у тому, що Єгипет не розробляє безпосередню стратегію зовнішньої політики по відношенню до Лівії, не робить Лівію конкретним об'єктом своєї зовнішньої політики, а відноситься до Лівії, як до необхідного фактору, що підтримує політику країни по відношенню до інших країн, як в регіоні, так і на міжнародній арені.

Таким чином, співробітництво між Єгиптом і Лівією на сьогоднішній день досягає великих можливостей у всіх сферах. Лівія дуже впливає на розвиток Єгипту та зміцнення його міжнародного статусу. Завдяки цьому їх відносини з кожним роком виходять на новий рівень.

Література:

1. Быстров А.А. Египет и Ливия: новая стратегия США [Electronic resource]. – Mode of access: <http://www.iimes.ru/?p=15592>— Screen name.
2. Гвоздев Н. Ливия. Внешэкономсвязи, политика [Electronic resource]. – Mode of access : http://polpred.com/?ns=1&ns_id=628637— Screen name.
3. Крамник И. Тунис, Египет, Ливия – что дальше? США [Electronic resource]. – Mode of access : <http://rus.ruvr.ru/2011/02/28/46718876.htm> l — Screen name.
4. Сиротин А. Ливия, Египет, Сирия – уроки истории [Electronic resource]. – Mode of access : <http://www.chayka.org/node/4948>— Screen name.

ТКАЧЕНКО О.О.,
студентка IV курсу
спеціальності «Міжнародні відносини»
Маріупольського державного університету

ЕКОНОМІЧНЕ СПІВРОБІТНИЦТВО В РАМКАХ ШОС

Шанхайська організація співробітництва (ШОС) структура, створена з метою багатостороннього регіонального співробітництва. За коротку історію свого існування ШОС довела, що вона має великий потенціал стати динамічно розвинутою, рухомою і багатообіцяючою структурою для регіонального співробітництва.

Хоча первісна роль ШОС стосувалася питань безпеки та політичної стабільності, в даний час спостерігається поступовий перехід безпосередньо до економічного і енергетичного співробітництва, яке здійснюється в її рамках, з одночасним зміцненням зв'язків в галузі безпеки.

З одного боку, в Центральній Азії перетинаються інтереси різних центрів сили, з іншого - регіон є географічним мостом між країнами-членами, а це особливо важливо з точки зору розвитку взаємного економічного співробітництва. У даному контексті забезпечення безпеки в Центральній Азії, поглиблення взаєморозуміння за наявними в регіоні проблемам стають важливими елементами стратегії розвитку ШОС.

У 2003 р. з підписанням Програми багатостороннього торговельно-економічного співробітництва, розрахованої на 20 років, в рамках ШОС з'явилися перші основи для економічного співробітництва країн-членів. Дана Програма має на меті в короткостроковій перспективі створити сприятливі умови в галузі торгівлі та інвестицій, а в довгостроковій - утворення зони вільної торгівлі на просторі ШОС.

Економічне зростання стало важливим об'єднуючим початком для ШОС. У всіх без винятку країнах Організації в останні роки ВВП становить 6-8%, значно перевищуючи середньосвітові показники. Лідерами зі зростання ВВП в ШОС є Китай і Казахстан, за ними слідує Таджикистан і Узбекистан. Росія в цій компанії виявилася на останньому місці, що втім, анітрохи не применшує її значущості в ШОС. До того ж успішно функціонує і Міжбанківське об'єднання ШОС. Так, за 2010-2011 роки обсяг спільних бізнес-проектів в рамках ШОС досяг \$ 5 млрд [3].

Показником інтенсивного розвитку економічного та інвестиційного співробітництва в рамках ШОС є постійне зростання показників обсягу товарообігу між Узбекистаном і іншими державами-членами цієї Організації. Якщо в 2006 році загальний показник в даному напрямку склав 1 млрд. 781,3 млн. доларів США, то у 2012 році - 4 млрд. 541,8 млн. Обсяг взаємного товарообігу Узбекистану та Китаю в 2009 році досяг 698 млн. доларів США. В Узбекистані діють 136 спільних підприємств, створених за участю інвестицій Китаю, 26 представництв китайських компаній. Сфера їх діяльності - легка промисловість, переробка сільськогосподарської продукції, інформаційні технології.

Спільні інвестиційні проекти - одна з найбільш важливих і перспективних форм розвитку економічного співробітництва, враховуючи очевидну ресурсну взаємодоповнюваність економік країн ШОС. Так, російські компанії "Руснефтехім" і "Союзпромекспорт" готові інвестувати в економіку Киргизії, зокрема ЗАТ "Руснефтехім" - в Кантській і Джалалабадській переробні заводи і в розширення мережі збуту ПММ.

У силу важливості енергетичної сфери в економічному співробітництві країн ШОС доцільним стало створення на теперішньому етапі Енергетичного клубу, метою якого є налагодження розширеного діалогу з питань підвищення енергетичної безпеки, гармонізації енергетичних стратегій, координації зусиль та всебічного обговорення перспектив співпраці в різних галузях енергетики в інтересах держав-членів ШОС.

Прикладом співпраці у сфері енергетики може служити проект будівництва російською компанією «НІАЕП» - «Атомстройекспорт» Тяньваньської АЕС в Китаї. 1 і 2 блоки Тяньваньської АЕС були побудовані ще в 2007 р. Генеральний контракт на спорудження другої черги станції - енергоблоків 3-4 (потужністю по 1060 МВт) був підписаний 23 листопада 2010 року, а в серпні 2011 року обидві країни підтвердили вступ його в силу.

У 2011 році обсяг торгівлі КНР із іншими державами-членами ШОС зріс до 113 400 000 000 дол США з 12,1 млрд доларів в 2001 році. Китай став найбільшим торговельним партнером Росії, другим найбільшим торговим партнером Казахстану, Киргизстану і Таджикистану. Китайська влада й далі буде розвивати торгово-економічне і ділове співробітництво з членами ШОС, посилювати лібералізацію і створювати більш сприятливі умови для торгівлі та інвестицій і сприяти поступальному економічному розвитку країн ШОС. Зокрема, обсяг торгівлі між Китаєм і Казахстаном до 2015 року планується довести до \$ 40 млрд. [2].

Китайсько-російське економічне співробітництво характеризується поступальним і динамічним розвитком. Росія представляється Китаю, чия економіка в істотному ступені залежить від експорту, вельми перспективним потенційним ринком збуту і одночасно партнером, здатним забезпечити прикордонні регіони КНР значним обсягом необхідних сировинних ресурсів. Для Росії Китай - перспективний ринок збуту енергоносіїв, можливість розвитку прикордонних районів, потенційне джерело інвестицій в економіку. Швидкому розвитку китайсько-російського економічного співробітництва сприяє економічний підйом в Росії і КНР.

Міжнародні аналітичні інститути, які вивчають світові процеси, висловлюють заклопотаність тим, що центр ваги світового розвитку поступово переміщається на величезний євро-азійський континент, де основними гравцями стають КНР і Росія. Так в «Робочих матеріалах» Московського Центру Карнегі 2012 р. наголошується, що «частиною нового позиціонування Росії неминуче стане маневрування між США і Китаєм, оскільки суперництво між цими двома країнами буде визначати світову розстановку сил» [4].

Китай готовий працювати з Киргизстаном для продовження двостороннього співробітництва в різних сферах в рамках Шанхайської Організації Співробітництва (ШОС).

Китай цінує роль Киргизстану в ШОС, і повністю підтримує головування Киргизстану в ШОС в цьому році.

Якщо проаналізувати економічні можливості країн регіону і врахувати, що одна з головних задач ШОС - забезпечити сталий розвиток економік усіх держав, перш за все менш розвинених, тобто держав Центральної Азії, - то можна прийти до висновку, що енергетика - це одна з потужних сфер, здатних зв'язати простір ШОС [1].

Вельми сприятлива тенденція складається у взаємній торгівлі країн-членів ШОС. З 2001 по 2011 рік обсяг товарообігу між КНР та іншими державами-членами ШОС збільшився майже в 10 разів - з 12,1 млрд до 113, 4 млрд доларів США. Помітний прогрес у розвитку техніко-економічного співробітництва, реалізації спільних мережевих і телекомунікаційних проектів. В даний час реалізуються проекти співпраці в таких сферах, як створення об'єктів інфраструктури, телекомунікації, гідромеліорація, електроенергетика, обробна промисловість і підрядне будівництво. У регіоні поступово формується мережа об'єктів інфраструктури, що об'єднує різні країни [4].

Крім того, в останні роки ШОС перетворюється на одну з вельми ефективних форм багатостороннього співробітництва. А це в свою чергу створює безпосередні передумови для залучення країн-учасниць у загальносвітові господарські зв'язки з урахуванням інтересів їхніх національних економік. Інтеграційні процеси в рамках ШОС являють собою розумну і своєчасну стратегію країн-членів Організації, відповідь на існуючі виклики і наслідки глобалізації. Так, китайськими будівельними компаніями здійснюються реконструкція автомобільних доріг, що проходять через Таджикистан. Серед них - Душанбе-Худжанд-Чанок (кордон Республіки Узбекистан), Душанбе-Сарітош (кордон Киргизької Республіки). Крім того, з деякими партнерами з Організації Таджикистан обговорює плани будівництва автомобільних доріг і залізничних ліній, які в перспективі повинні зв'язати республіку з усіма державами ШОС [3].

Таким чином, торгово-економічне співробітництво між країнами-членами ШОС має широкі перспективи. У країнах ШОС склалася сприятлива обстановка для економічного розвитку, постійно поліпшується торгово-інвестиційний клімат, ринок з кожним днем стає все більш відкритим. Ці фактори сприяють поглибленню регіонального економічного співробітництва між країнами ШОС. Держави-члени ШОС зможуть ще краще планувати розвиток організації в майбутні десять років, поглибитися ділове співробітництво між ними, будуть розширюватися сфери економічної взаємодії, поступальний розвиток проявиться у ще більш ширших сферах і на більш глибоких рівнях, тим самим будуть досягнуті цілі взаємної вигоди та спільного розвитку.

Література:

1. Барский К. Главные "скрепы" экономического сотрудничества в рамках ШОС [Electronic resource]. - Mode of access : <http://yc-sco.org/?lng=ru&module=news&action=view&id=466> – Screen name.
2. Бушуев В. Энергетический клуб ШОС: каким ему быть? [Electronic resource]. – Mode of access : <http://energdialogue.com/?lng=ru&module=news&action=view&id=842>— Screen name.
3. Ставский Д. Социально-экономическое взаимодействие в рамках ШОС [Electronic resource]. – Mode of access : <http://www.politvektor.ru/glavnaya-tema/4885/> — Screen name.

4. Цуканов С. Взаимодействие России с Китаем в рамках Шанхайской организации сотрудничества [Electronic resource]. – Mode of access : <http://ru.apircenter.org/russia/>— Screen name.

ТРОФИМЕНКО М.В.,
к. політ. н., доцент кафедри
міжнародних відносин та зовнішньої політики
Маріупольського державного університету

МІСЦЕ І РОЛЬ ДЕРЖАВИ В СУЧАСНІЙ СИСТЕМІ МІЖНАРОДНИХ ВІДНОСИН

Після закінчення холодної війни, розпаду Радянського Союзу перед світовим співтовариством постала нова реальність – однополюсна система міжнародних відносин із однієї супердержавою – Сполученими Штатами Америки.

Як зазначив у своїй книзі «Три президенти та криза американської сверхдержави» відомий американський політолог Збігнев Бжезінський, «самочинна коронація президента США в якості першого глобального лідера була історичним моментом, хоча і не відзначеним особливою датою в календарі. Сталося це слідом за розвалом Радянського Союзу та припиненням холодної війни. Американський президент просто почав діяти в своїй новій якості без всякого міжнародного благословення. ЗМІ Америки проголосили його таким, іноземці висловили йому свою повагу, і візит в Білий дім (не кажучи вже про Кемп-Девід) став апогеєм в політичному житті будь-якого іноземного лідера. Поїздки президента за кордон здобули всі імперські атрибути, які затьмарюють за своїми масштабами і заходами безпеки виїзди будь-якого іншого державного діяча» [2, с. 7].

Але через два десятиріччя після цієї так званої «коронації» США ми можемо констатувати зовсім інші умови міжнародних відносин. Чотири президенти США, які обіймали цю посаду під час та після перемоги у холодній війні – Джордж Буш старший, Біл Клінтон, Джордж Буш молодший та Барак Обама, в цілому зберегли для США статус супердержави, але не зуміли зберегти однополюсний статус системи міжнародних відносин. Сьогодні вже реальність є багатопольсна система міжнародних відносин, яка ще знаходиться у стадії свого формування, але полюсами у ній виступають власне одна супердержава (США) та кілька великих держав та інтеграційних угруповань (Росія, Китай, Індія, Бразилія, ЄС тощо).

Не зважаючи на зростання значення нових акторів міжнародних відносин, таких як міжнародні неурядові організації, ЗМІ, ТНК, на збільшення впливу інформаційних технологій на всі сторони життєдіяльності суспільства, стандартні чинники, які визначають статус держави, залишаються актуальними.

Відомий російський американіст Тетяна Шаклеїна визначає сучасну «велику державу» як таку, що

(1) зберігає дуже високий (або абсолютний) ступінь самостійності в проведенні внутрішньої і зовнішньої політики,

(2) не тільки забезпечує національні інтереси, а й істотно (вирішально) впливає на світову й регіональну політику і політику окремих країн (світорегулююча діяльність),

(3) володіє всіма або значною частиною традиційних параметрів «великої держави» (територія, населення, природні ресурси, військовий потенціал, економічний потенціал, інтелектуальний і культурний потенціал, науково-технічний) (табл. 1).

Самостійність в проведенні зовнішньої політики світорегулюючого характеру передбачає наявність у відповідній країні волі до проведення такої політики. Крім зазначених вище параметрів, необхідний історичний досвід, традиція і культура участі у світовій політиці в якості вирішального і / або активного гравця [4].

Таблиця 1

Параметри провідних світових держав

Параметри великої країни	США	КНР	Індія	Бразилія	Росія
Територія	+	+/-	+/-	+	+
Природні ресурси	+/-	-	-	+	+
Демографія	+/-	+/-	+/-	+	-
Військовий потенціал	+	+/-	+/-	-	+
Економіка	+	+/-	+/-	+/-	-/+
Передові технології	+	+/-	+/-	-/+	+/-
Наука та дослідження	+	+/-	+/-	-	-/+
Освіта	+	-	-	-	+
Культура	+	+/-	+/-	-/+	+
Традиція і культура думати та діяти глобально	+	-/+	-	-	+

З огляду на традиційні чинники, які впливають на велич держав, тільки Сполучені Штати Америки мають всі параметри. Щодо традиції і культури думати та діяти глобально, то вони формувалися у США з початку існування державності.

XX ст. стало століттям Америки – зробивши вихід на світову політичну арену в 1917 р., після Другої світової війни США стали економічним, військовим і політичним лідером Заходу, а результат холодної війни

приніс їм статус єдиної наддержави. Сходження Америки було в значній мірі зумовлене її географією та історією: перебуваючи далеко від європейського континенту з його безперервними в XIX ст. війнами і революціями, США не знали загрози ззовні і за великим рахунком зуміли уникнути соціальних потрясінь, пов'язаних з переходом до капіталістичного укладу. Специфічний історичний досвід, безумовно, накладає свій відбиток на американську зовнішню політику, яка володіє цілим рядом властивих тільки їй особливостей.

Американська зовнішня політика ґрунтується на тезі про особливу місію США в історії людства – подібне бачення продиктовано, перш за все, обставинами виникнення американської державності. Ідея американської винятковості була вперше сформульована в проповіді губернатора Массачусетса пуританина Дж. Уінтропа «Зразок християнського милосердя» (1630), виголошеної ним на борту судна «Арбел», - в ній прозвучали слова про «град на холмі», яким повинна була стати майбутня колонія Массачусетс. Ідею «обраності» американської нації та визначення Сполучених Штатів як «землі обітваної» хотіли втілити в житті спочатку «батьки-пілігрими», що прийшли з цією місією на простори нового континенту, а потім «батьки-засновники» американської республіки, які заявляли про месіанський характер американської революції, унікальність американської демократії. Все це стало основою політики Сполучених Штатів. Месіанське, виключне сприйняття історичної ролі США сформувало ще одну найважливішу рису американської зовнішньої політики – протидія ізоляціонізму та інтернаціоналізму. Ще в першій третині XIX ст. виявилось два підходи до американської зовнішньої політики. Прихильники першого вважали, що обов'язок Америки – захищати ідеали свободи і справедливості в усьому світі; їм заперечували ті, хто вважав за необхідне для США уникати участі в чужих конфліктах, щоб зберегти демократичну природу своєї зовнішньої політики. Друга, ізоляціоністська, точка зору отримала розвиток з прийняттям «доктрини Монро» (1823), суть якої була в розділі світу на дві системи: американську і європейську, і втручання першої в справи другої розглядалось Сполученими Штатами як загроза їхній безпеці. Завдяки політиці Вудро Вільсона (1913-1921) і Ф. Д. Рузвельта (1933-1945), ізоляціонізм перестав бути основою зовнішньої політики США.

Доктрини, безпосередньо пов'язані з холодною війною (Трумена, Ейзенхауера, Картера, Рейгана), також наділяли США майже необмеженими правами щодо забезпечення безпеки в тому чи іншому регіоні. Ще більш гегемоністський характер носять створені вже в умовах постбіполярного світу «Доктрина Клінтона», «Доктрина Буша», «Доктрина Обама». Основою «Доктрини Клінтона», витриманої в руслі «м'якої» гегемонії, була теза про «розширення демократії» – мова в даному випадку йшла про закріплення демократичних режимів у Східній Європі з метою перетворення колишніх соціалістичних держав в «стратегічний резерв» Заходу. Діючи відповідно до цієї зовнішньополітичної установки, США (в рамках операцій НАТО) двічі здійснили збройне втручання в Югославії – в Боснії (1995) та в Косово (1999). «Розширення демократії» отримало своє вираження і в тому, що до складу Північноатлантичного альянсу в 1999 р. вперше були включені колишні члени Організації Варшавського договору – Польща, Угорщина і Чехія.

Якщо «доктрина Клінтона» ще була реакцією на колапс соціалістичної системи, то доктрина його наступника Дж. Буша молодшого була відповіддю на терористичну атаку 11 вересня 2001 р. і стала найсерйознішим переглядом зовнішньополітичної лінії США, починаючи з 1940-х рр. Республіканська адміністрація Буша-молодшого, що прийшла до влади в 2001 р., на відміну від своїх попередників-демократів взяла на озброєння варіант «жорсткої» гегемонії. Основні положення «Доктрини Буша» були викладені в 2002 р. в «Доповіді про стан нації», «Стратегії національної безпеки», а також у промові американського президента на засіданні Генеральної Асамблеї ООН. В якості потенційного противника в «Доктрині Буша» фігурували держави, що підтримують тероризм або розробляють зброю масового знищення; виступаючи перед конгресом в 2002 р. президент вперше використав вираз «вісь зла» стосовно Ірану, Іраку та Північної Кореї. Білий дім категорично відмовлявся вести діалог з подібними режимами і заявляв про рішучість усіма силами (аж до озброєного втручання) сприяти їх ліквідації.

Відверто гегемоністські устремління адміністрації Дж. Буша молодшого каталізували зростання антиамериканських настроїв по всьому світу і викликали невдоволення самих американців. Демократична адміністрація Б. Обама, яка прийшла до влади у 2009 р., зробила спробу повернення до політики «м'якої» гегемонії: новий президент приступив до виведення американських військ з Іраку, оголосив про закриття в'язниці для підозрюваних в тероризмі осіб на базі Гуантанамо, висловив намір повернутися за стіл переговорів з питань зміни клімату, ратифікувати Договір про всеосяжну заборону ядерних випробувань і домагатися укладення Договору про заборону виробництва матеріалів, що розщеплюються. Політика Обама на перший погляд являє собою відхід від гегемоністського курсу Буша молодшого, проте не слід забувати, що, яка б адміністрація ні перебувала при владі, її метою буде глобальне лідерство США – різниця в даному випадку полягає лише у засобах, які використовуються для досягнення мети. Незважаючи на те, що, як правило, зовнішня політика демократів на доктринальному рівні м'якше, ніж політика республіканців, для зовнішньої політики США характерна наступність, і партійні розбіжності в даному випадку носять скоріше тактичний характер.

Не піддається сумніву теза щодо важливості військового потенціалу у визначенні великої держави. Так, за даними SIPRI (Стокгольмського інституту досліджень проблем миру) за 2011 рік США витрачають на оборону більше за всі країни світу, що загалом складає 42,8% світових витрат, сім з десяти найбільших компаній у світі, які виготовляють зброю є американськими (табл. 2, 3) [3].

Таблиця 2

Країни з найбільшими оборонними бюджетами

Місце у світі	Країна	Витрати на оборону, \$ млрд.	Доля ВВП, %	Зміна оборонного бюджету у 2010-му у порівнянні із 2001 роком, %	Доля військових витрат, %
1	США	698	4,8	+81	42,8
2	Китай	119	2,1	+189	7,3
3	Великобританія	59,6	2,7	+22	3,7
4	Франція	59,3	2,3	+3	3,6
5	Росія	58,7	4,0	+82	3,6
6	Японія	54,5	1,0	-2	3,3
7	Саудівська Аравія	45,2	10,4	+63	2,8
8	Німеччина	45,2	1,3	-3	2,8
9	Індія	41,3	2,7	+54	2,5
10	Італія	37,0	1,8	-6	1,8

Таблиця 3

Найбільші у світі компанії по виробництву зброї

	Компанія	Країна	Види зброї	Обсяги річних продажів, \$ млрд.
1	Lockheed Martin	США	Літаки, ракети, електроніка, космічні технології	33,4
2	BAE Systems	Великобританія	Артилерія, літаки, електроніка, бронетехніка, ракети, вогнепальна зброя, кораблі	33,3
3	Boeing	США	Літаки, електроніка, ракети, космічні технології	32,3
4	Northrop Grumman	США	Літаки, електроніка, ракети, космічні технології, кораблі, бронетехніка	27,0
5	General Dynamics	США	Артилерія, електроніка, бронетехніка, вогнепальна зброя, кораблі	25,6
6	Raytheon	США	Електроніка, ракети	23,1
7	EADS	ЄС	Літаки, електроніка, ракети, космічне обладнання	15,9
8	Finmeccanica	Італія	Артилерія, літаки, електроніка, бронетехніка, ракети, вогнепальна зброя, кораблі	13,3
9	L-3 Communications	США	Електроніка	13,0
10	United Technologies	США	Літаки, електроніка, двигуни	11,1

Якщо ж проаналізувати зміну оборонних бюджетів за останні десять років, то ми побачимо, що найбільш динамічно зростали витрати на оборону Китаю, Судану, Колумбії, Індії, Австралії, Катару, Мексики тощо (табл. 4). Якщо така тенденція збережеться ще на п'ятдесят – шістдесят років, то США напевно втратять лідерство у військовій сфері. Тому Сполученим Штатам варто пильно слідкувати за регіональними лідерами світу, що набираються сил, аналізувати ситуацію та вживати адекватних заходів.

Таблиця 4

Зростання оборонних бюджетів у різних країнах світу

Країна	Зміна оборонного бюджету у 2010-му у порівнянні із 2001 роком, %
Китай	+189
Судан	+126**
Колумбія	+100
Індія	+83
Австралія	+80
Катар	+60*
Мексика	+55
Малайзія	+44
Кувейт	+20
Японія	+4

* Зміна оборонного бюджету у 2007-му у порівнянні із 2002 роком

** Зміна оборонного бюджету у 2006-му у порівнянні із 2001 роком

Статус супердержави, величезні витрати на оборону не проходять непомітними для американської економіки. За останні двадцять років американська економіка перетворилася із профіцитної при президентові Клінтоні на таку, що має величезний дефіцит при президентах Буші молодшій та Обамі. Все більше американських громадян підтримують політику жорсткої економії, виступають проти дорогих військових

кампаній у Іраку, Афганістані, Лівії. Все більше американців наполягають на зосередженні на внутрішній, а не зовнішній політиці. Така риторика є загрозовою для американського лідерства у світі, хоча у найближчі десятиріччя воно навряд чи буде кимось піддано сумніву.

Література:

1. Бжезинский Зб. Выбор. Мировое господство или глобальное лидерство / Збигнев Бжезинский / пер. с англ. Е. А. Нарочницкая, Ю. Н. Кобяков. — М. : Междунар. отношения, 2010. — 264 с.
2. Бжезинский Зб. Еще один шанс. Три президента и кризис американской сверхдержавы / Збигнев Бжезинский / пер. с англ. Ю. В. Фирсов. — М. : Междунар. отношения, 2010. — 192 с., ил.
3. СІПРІ 2011: Щорічник: озброєння, роззброєння та міжнародна безпека ; пер. з англ. / Стокгольм. Між нар. ін.-т. дослідження миру; Укр. Центр екон. і політ. досліджень ім. О. Разумкова; Редкол. укр. вид.: Л. Шангіна та ін. — К. : Заповіт, 2012. — 488 с.
4. Шаклеина Т.А. Великие державы и региональные подсистемы / Татьяна Шаклеина // Международные процессы. — Том 9, № 2(26). Май–август 2011 [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.intertrends.ru/twenty-sixth/004.htm>.
5. Шаклеина Т. А. Россия и США в новом мировом порядке. Дискусии в политико-академических сообществах России и США (1991-2002) / Татьяна Алексеевна Шаклеина. — М. : Институт США и Канады РАН, 2002. — 445 с.

**СЕКЦІЯ
РОЗВИТОК МІЖРЕГІОНАЛЬНОЇ ВЗАЄМОДІЇ ТА ТРАНСКОРДОННОГО СПІВРОБІТНИЦТВА В
УМОВАХ ІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРІОРИТЕТІВ**

БЕЗЗУБЧЕНКО О.А.,
к.е.н., доцент кафедри міжнародної економіки
Маріупольського державного університету

**ХАРАКТЕРНІ РИСИ СУЧАСНОГО ЕТАПУ ТРАНСНАЦІОНАЛІЗАЦІЇ СВІТОВОГО
ГОСПОДАРСТВА**

Характерною рисою сучасного розвитку світового господарства є процеси транснаціоналізації. Це означає не тільки поглиблення та поширення всебічних економічних стосунків між державами та їх регіональними угрупованнями, а й формування системних органів світової економіки як єдиного цілого, поступовий перехід до ефективного розміщення основних видів ресурсів у межах світового господарства у цілому. Транснаціоналізація є наслідком сучасних тенденцій міжнародних економічних відносин (МЕВ) та чинником їх подальшого поглиблення. Адже вона є організаційним засобом подальшої спеціалізації виробництва, що веде до зниження витрат, підвищення продуктивності господарської діяльності.

Транснаціоналізація - це найбільш зріла стадія процесу інтернаціоналізації економічної діяльності, що характеризується переміщенням капіталу через кордони країни походження, яка виражається у формуванні, міжнародних по характеру своєї діяльності, організаційних бізнес-структур. Звичайно, згідно з рядом досліджень, економічна транснаціоналізація скоріше виступає наслідком посилення ролі ТНК. Однак, ТНК - це лише організаційні форми, що виникають при виході національного капіталу за кордон, тобто вони свого роду прояв, а не причина процесу економічної транснаціоналізації.

Характерною рисою сучасного етапу транснаціоналізації є величезний масштаб операцій ТНК. Передусім це виявляється в значному зростанні кількості материнських компаній ТНК та їхніх зарубіжних філій. Визначаючи сучасний стан діяльності ТНК, слід наголосити, що за даними ЮНКТАД станом на 2010 рік у світі налічується близько 82 тис. ТНК, які мають понад 810 тис. філій у різних країнах світу. ТНК контролюють близько 50% світового промислового виробництва, 65% міжнародної торгівлі та 80% світової бази патентів та ліцензій на нову техніку та технології. На їх підприємствах налічується близько 80 млн. працівників, які щороку виробляють продукцію на суму понад 6 трлн. доларів.

Аналізуючи особливості сучасних ТНК, то за характером і масштабом торгово-інвестиційної експансії ТНК США випереджають фінансово-промислові компанії інших країн. Проте, цей розрив поступово скорочується за рахунок посилення позицій корпорацій Західної Європи та країн Азії. Так, найбільшою транснаціональною компанією, за обсягами іноземних активів, залишається General Electric, і, в цілому, частка США є найбільшою в переліку найбільших ТНК світу.

Щодо географічної структури найбільших ТНК світу, то найбільша частка ТНК зосереджена в таких країнах, як США – 26,6%, Японія – 13,6%, Китай – 12,2%, Франція – 7%, Німеччина – 6,8%. Аналіз галузевої структури діяльності нефінансових ТНК дозволяє виділити автомобільну промисловість та комунальні послуги (електро-,газо-, водопостачання) на які припадають найбільші частки і складають по 12% відповідно. Також провідними галузями діяльності ТНК у 2010 році виступають: нафтова промисловість, частка якої складає 10% та електричне та електронне обладнання, частка якої складає 9%. У фармацевтичній та харчовій промисловості зосереджено 8% ТНК.

Важливим новим джерелом ПІ є державні ТНК. Налічується приблизно 650 державних ТНК, які мають 8 500 зарубіжних філій по всьому світу. Хоча їх кількість становить менше 1% усіх ТНК, на їх зарубіжні інвестиції в 2010 році припадало 11% світового ВВП.

Так, найбільшою компанією серед десятки лідерів державних транснаціональних корпорацій у 2010 році стала Enel SpA (Італія), але слід також відзначити, що частка Франції є найбільшою в переліку найбільших державних ТНК світу. Транснаціональні корпорації США у 2010 році поступилися першими позиціями та зайняли лише сьоме місце у рейтингу найбільших державних ТНК. Державні ТНК діють переважно в сфері фінансових послуг та галузей, які є капіталонасиченими та вимагають монопольної позиції, щоб отримати необхідної економії масштабу, або представляють собою стратегічний інтерес для країни. Близько 70% державних ТНК працюють у сфері послуг, на чолі з фінансовими послугами, на частку яких припадає 19 % усіх державних ТНК, транспорт, складське господарство та зв'язок - 16% і електроенергія, газ та вода складають 10%. Близько 22% державних ТНК зосереджено в обробній промисловості. В основному це автомобільне та транспортне обладнання - 4% всіх державних ТНК, хімікати і хімічні продукти – 3%, а також метали та вироби з металу – 3%. Решта 9 % розташовані в сировинному секторі.

Слід відзначити, що вагомим показником діяльності ТНК є інвестиційна діяльність, яка охоплює майже 90% прямих іноземних інвестицій у країнах світу. Так, накопичений обсяг прямих іноземних інвестицій (ПІ) ТНК у 2010 році збільшився лише на 5% і досяг 1,24 трлн. доларів США. Якщо глобальне промислове виробництво і світова торгівля вже повернулися до своїх докризових рівнів, то обсяг потоків ПІ в 2010 році

залишався приблизно на 15% нижче середніх докризових показників і майже на 37% нижче пікового рівня 2007 року.

Посилення позицій транснаціональних банків і підвищення їх ролі в процесі консолідації банківського та промислового капіталу є одним з найбільш помітних явищ у світовій економіці в останній час. В умовах глобалізації ТНБ стали найважливішими фінансовими посередниками, які забезпечують необхідними ресурсами учасників зовнішньоекономічних зв'язків.

В 2010 р. згідно рейтингу провідних ТНБ світу з ринкової вартості лідируючі позиції займають фінансові установи з Китаю, які краще за інших подолали наслідки глобальної фінансово-економічної кризи. Лідерами за даною категорією є такі транснаціональні банки як Industrial & Commercial Bank of China (Китай), China Construction Bank (Китай), та HSBC Holdings (Великобританія) ринкова вартість яких склала 233,69 млрд. дол., 225,89 млрд. дол. та 184,98 млрд. дол. відповідно. На основі цього рейтингу необхідно відзначити, що в 2010 р. серед 25 фінансових установ найбільша частка капіталу приходилася на ТНБ з Китаю – 26%, США – 25%, Великої Британії – 13%, Австралії– 9%, Бразилії– 7% та Канади– 7%. За таких обставин, варто наголосити, вектор еволюції банківської сфери розвинених країн проходить не від ТНБ до міжнародних банків, тобто установ багатонаціональної власності, а від установ з елементами ТНБ до глобальних банків - банків із яскраво вираженим національним за власністю ядром, але глобальною операційною стратегією.

Характерною ознакою сучасного етапу розвитку світового господарства є процеси транскордонних злиттів і поглинань, як в промисловому секторі, так і в банківському секторі. Якщо мотивом ЗіП ТНК є синергетичний ефект або мотив монополії, то основна мета об'єднання банків це поліпшення їх фінансового стану, підвищення рівня капіталізації, а також збільшення частки установ в сегментах конкретних фінансових послуг.

Аналіз географічного розподілу здійснення операцій ЗіП, показує, що найбільша частка мегаугод припадає на промислово розвинуті країни, а саме на США, кількість яких у 2010 році становила 884 продажів та 879 покупок, а загальна сума від операцій ЗіП склала 80 267 та 86 342 млн. дол. США відповідно та на Велику Британію, де кількість угод склала 474 продажів та 336 покупок на загальну суму 58 309 та 4 068 млн. дол. США відповідно. Слід відзначити, що у 2010 році за обсягами угод ЗіП лідирувала Європа, кількість яких склала 1944 угоди. А найменша кількість угод, яка складає 75 угод, припадає на Африку. Загалом, збільшення угод ЗіП було відмічено по всім групам країн. Аналізуючи, вартість угод ЗіП у 2010 році по групам країн, слід зазначити, що найбільша частка припадає на Європу і складає 123 354 млн. дол. США. Збільшення відбувається загалом за рахунок країн ЄС, вартість угод складає 113 539млн.дол.США.

Таким чином, можна стверджувати, що кількість і обсяги міжнародних угод із злиттів та поглинань зростає. Позитивним ефектом злиття і поглинання є активізація міжнародного співробітництва. На міжнародному рівні поява великих компаній після М&А веде до росту конкуренції і перерозподілу впливу між найбільшими транснаціональними корпораціями. Доки більшість товарних ринків і ринків послуг не будуть монополізовані, конкуренція залишиться важливим фактором-гарантом необхідності й ефективності операцій злиття і поглинання.

Поширення процесів транснаціоналізації, утворення надвеликих ринкових структур стає результатом та важливим чинником розвитку інвестиційних процесів, усієї системи міжнародних економічних відносин. Результатом цього процесу стають нові умови міжнародного співробітництва, частковий перерозподіл регулюючих повноважень між державами, ТНК та ТНБ на користь останніх. Транснаціональний капітал став реальною силою, що фокусує рух світових фінансових ресурсів. Глобальні процеси трансформують його базові ознаки та відносять сутнісну видозміну визначальних функцій від традиційних до ролі першооснови, каталізатора та індикатора розвитку глобального фінансового ринку.

Література:

1. Ключко Л.А. Транснаціональні банки: позитивний вплив і негативні наслідки для національних банківських систем / Л.А. Ключко // Актуальні проблеми економіки. – 2010. - №8. – С. 257-264.
2. Мовсесян А.Г. Транснаціоналізація в мировій економіці: [учеб.пособіє]/А.Г. Мовсесян. – М.: Финансовая академия при правительстве РФ, 2001. – 316с.
3. Пехник А. Іноземні інвестиції в економіку України: [навч. посіб.] /А.Пехник. – К.: Знання, 2007. – 335 с.
4. Рогач О. І. Міжнародні інвестиції: теорія та практика бізнесу транснаціональних корпорацій: [підручник для вузів]/ О.І. Рогач. - К.: Либідь, 2005. - 718 с.
5. Рокоча В. Транснаціональні корпорації: [навч. посіб.] / В. Рокоча, О. Плотніков, В. Новицький [та ін.]. - К.: Таксон, 2001. - 304 с.
6. Современные проблемы транснационализации производства и капитала: [Электронный ресурс] - Режим доступа: <http://www.mevriz.ru/articles/2000/3/900.html>.
7. ЮНКТАД, Доклад о мировых инвестициях 2010 года [Электронный ресурс]. - Режим доступа к отчету: http://www.unctad.org/ru/docs/wir2010overview_ru.pdf.
8. ЮНКТАД, Доклад о мировых инвестициях 2011 года [Электронный ресурс]. - Режим доступа к отчету: <http://www.un.org/ru/development/surveys/docs/investments2011.pdf>.
9. Global bank ranking by market capitalization: [Електронний ресурс] - Режим доступу: <http://www.banksdaily.com/rus/topbanks2010.html>.

УКРАЇНА – ЄС: ПЕРЕВАГИ ТА НЕДОЛІКИ СПІВПРАЦІ

На даний момент у відношенні України діє Європейська політика сусідства. Україна веде переговори з ЄС про підписання договору про асоціацію, що передбачає спрощення візового режиму та створення зони вільної торгівлі.

Важливим досягненням на євроінтеграційному шляху України є формування договірно-правових і політичних засад співробітництва з ЄС. Базовим документом, який визначив правовий механізм двостороннього економічного, фінансового, соціального і культурного співробітництва, розвитку політичного діалогу, стала Угода про партнерство та співробітництво між Україною та ЄС. Після набрання чинності УПС був сформований інституціональний механізм двостороннього співробітництва на різних рівнях - від вищого до експертного.

Сфери взаємодії:

- сприяння торгівлі та інвестиціям, а також розвитку гармонійних економічних відносин між сторонами;

- створення основ взаємовигідного економічного, соціального, фінансового, науково-технічного і культурного співробітництва;

- підтримка зусиль України по зміцненню демократії і завершенню переходу до ринкової економіки.

- ядерна безпека та охорона навколишнього середовища, зокрема, підтримка зусиль уряду України, спрямованих на закриття ЧАЕС і будівництво нових електростанцій для забезпечення держави в енергії, а також підвищення безпеки існуючих реакторів;

- реорганізація енергетичного сектору; впровадження енергозбереження;

- реструктуризація державних підприємств; розвиток приватного сектора; зміцнення фінансової системи;

- підвищення ефективності аграрного сектору, розвиток харчової промисловості;

- допомога у створенні сучасної транспортної інфраструктури;

- адміністративна реформа, розвиток людських ресурсів, освіта;

- запобігання кризам і поглиблення безпеки, зокрема, шляхом розробки спільних зовнішніх ініціатив у сфері попередження конфліктів і управління кризами в певних країнах і регіонах, особливо в суміжних з Україною;

- вдосконалення візової політики Україна-ЄС;

- початок регулярного діалогу між органами юстиції України та ЄС;

- співробітництво між правоохоронними органами країн-членів;

- покращення управління українським кордоном і модернізація пунктів перетину кордону;

- спільне вирішення проблем нелегальної імміграції;

- підтримка програм освіти та наукового обміну між школами, університетами, дослідницькими інститутами;

- підтримка програм партнерства між національними, регіональними, місцевими організаціями та професійними асоціаціями, профспілками, неурядовими організаціями та засобами масової інформації.

До позитивних моментів вступу відносяться:

- Престиж. Належність до ЄС автоматично підвищує престиж країни. Сьогодні ЄС - один із провідних світових гравців, і найбільший торговий і економічний блок планети. А хто ж не захоче пристати до сильних світу?

- Територіальна цілісність. Її гарантія і захист;

- Гарантії прав власності «по-європейськи»;

- Якісна інфраструктура і розвинена економіка;

- Високий рівень життя і її якості;

- Широкий ринок збуту товарів і послуг;

- Можливість вільного пересування по ЄС;

- Доступ до нових технологій, кредитів, інвестицій та субсидій;

- Членство в Євросоюзі - стимул глибокого реформування країни.

Аналітики земляцтва трейдерів Європи Академії Forex і біржової торгівлі Masterforex-V вважають, що інвесторам необхідно враховувати і негативні сторони розвитку Євросоюзу:

- Зміни Євросоюзу. Ніхто не знає, яким же він буде, але всі розуміють, що колишнім йому не бути.

Ясно, що рівноправності держав не буде. У новому ЄС буде єдина соціальна та економічна політика, наднаціональний контроль, податкова система, одне економічний уряд і пр. Важливим є той факт, що рівноправним і рівним учасником Україні в новому Євросоюзі не бути. Адже до малих держав ніхто не буде дослухатися;

- Програш у нерівній конкуренції української економіки. Економіка України просто не зможе відповідати всім європейським вимогам.

У лютому 2012 року секретар Ради національної безпеки і оборони України Андрій Клюєв заявив: «Прагнення до повномасштабного зближення з ЄС залишається незмінним стратегічним пріоритетом розвитку України та одним з ключових питань національної безпеки»

За даними опитування громадської думки, проведеного в грудні 2011, 40% українців підтримують вступ України до ЄС.

На даний момент стратегічна мета України – вступ до Європейського Союзу, і на даному етапі мова йде про підписання Угоди про асоціацію, створення зони вільної торгівлі та лібералізації візового режиму, що суттєво приблизить країну до вступу в ЄС.

БУЛАТОВА О.В.,
к.е.н., професор,
проректор з наукової роботи,
завідувач кафедри міжнародної економіки
Маріупольського державного університету

ІНТЕГРАЦІЙНА СКЛАДОВА СТРАТЕГІЙ РОЗВИТКУ КРАЇН СВІТОВОГО ГОСПОДАРСТВА

Процеси, які відбуваються в сучасному світовому господарстві визначають сьогодні як умови національного економічного розвитку окремих країн, так і параметри їх міжнародного співробітництва. В умовах глобальної інтеграції світова економіка стає єдиним глобальним ринком, національні та регіональні складові якого тісно взаємодіють між собою. В умовах конкурентної боротьби, яка розгортається вже на глобальному рівні важливою формою захисту стають формування певних угруповань та блоків держав, які реалізують спільну й узгоджену політику.

Стратегічним напрямом співпраці для країн стає розвиток інтеграційних процесів з економіками, які є більш потужними та більш динамічно розвиваються, як по типу Північ-Південь, так і Південь-Південь [1, с.6]. Розширення регіональної інтеграції стає важливою складовою стратегії розвитку країн світу в умовах поглиблення глобальної регіоналізації як для розвинутих країн, так і для країн, що розвиваються.

Для розвинутих країн світу пріоритети інтеграційної складової стратегії розвитку мають визначатися з точки зору можливостей зростання міжнародної конкурентоспроможності, яка досягатиметься через формування єдиного ринку (на регіональній, континентальній та трансконтинентальній основі), відкритого для іноземного бізнесу на паритетних і взаємовигідних началах для національних компаній на зовнішніх ринках. По відношенню до рівнозначних портерів – розвинутих країн – ці паритетні засади охоплюють питання не тільки торгівлі, інвестиційної діяльності, а й гармонізації систем регулювання бізнесу в цілому, особливо що стосується розвитку та підтримки малих і середніх підприємств, як основного джерела інновацій та створення нових робочих місць.

Погіршення світової кон'юнктури з одного боку, укріплення та розширення впливу з боку країн, що розвиваються, вимагають адекватного реагування й корегування пріоритетів інтеграційної складової відповідної стратегії для розвитку розвинутих країн світу з іншими країнами світу, як напрями Північ-Північ, так і Північ-Південь, що сприятиме їх економічному зростанню й подальшому розвитку. Розвинуті країни світу вже є відкритими економіками, яким притаманні ефективні ринкові механізми, розвинута система соціального захисту, високі стандарти якості життя, все це є стимулюючим фактором для розвитку інтеграційних зв'язків з ними країн, що розвиваються. В свою чергу розвиток інтеграційної взаємодії з країнами, що розвиваються, для розвинутих країн світової економіки стає важливим джерелом підтримки їхньої міжнародної конкурентоспроможності.

Окремі країни, що розвиваються, мають найбільші темпи економічного зростання в світі, в першу чергу через зростання експортних доходів. Серед цих країн в першу чергу виділяються серед Китай та Індія, в яких протягом останніх десяти років щорічні темпи зростання ВВП становили в середньому, відповідно 10,3% та 7,9% і на найближчі роки залишаться найбільшими в світі (рис.1). Маючи темпи зростання ВВП майже втричі вище ніж у розвинутих країнах, з урахуванням збільшення приватних інвестицій, темпи росту яких також очікуються вдвічі більше порівняно з розвинутими країнами, а також суттєвого посилення питомої ваги приватних інвестицій у структурі ВВП (до 37% в Китаї та до 30% в Індії к 2015 року) [2, с.44], саме ці країни стануть каталізаторами світогосподарського розвитку. Сприяє цьому і відповідна національна політика, яку проводять країни, що розвиваються, і що підкріплена відповідними державними витратами, щорічні темпи зростання яких на найближчі п'ять років очікуються від 5,2 до 7,1%.

Економічне зростання цих країн ґрунтується на економічній моделі, яка відмінна від західної ліберальної моделі розвитку, оскільки центральну роль в економічному розвитку грає держава (державно-центристська модель). Активізація систем державного регулювання в розвинутих країнах світу, особливо його посилення в умовах фінансово-економічної кризи 2008-2009 років, свідчить про відносне зближення цих двох моделей національного розвитку.

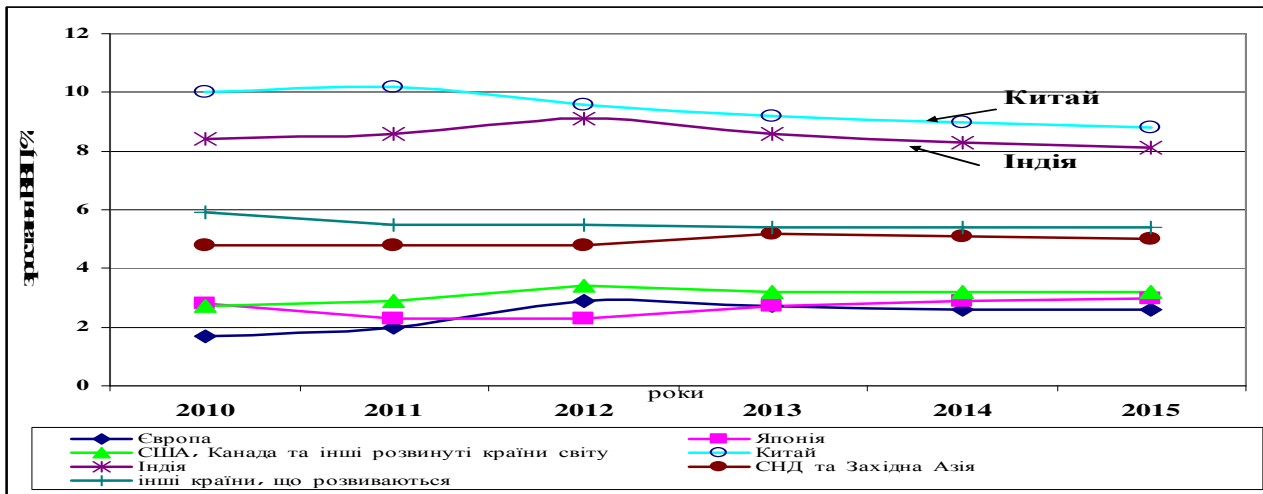


Рис.1. Прогнозні оцінки щорічного зростання ВВП в деяких країнах і регіонах світу, %

Прогнози зростання для країн BRICS до 2050 року [3, с.7] фактично прирівнюють їх за обсягами ВВП до країн G7, а компанії, які належить до цих країн, посилять свій вплив в світовій економіці, в тому числі й на глобальному рівні: Бразилія – в агропромисловому комплексі та шельфових розробках; Росія – в енергетиці та металургії; Індія – в сфері послуг в інформаційних технологіях, фармацевтиці, виробництві запасних частин; Китай – у виробництві сталі, побутової техніки, телекомунікаційного обладнанні, ПАР – хімічній промисловості, телекомунікаційній сфері тощо [4]. Очікується, що протягом десяти наступних років Китай досягне паритету із США в сфері державної сприйнятливості до інновацій в бізнесі, а Індія в науковому та людському капіталі [3, с.13], хоча й надалі США будуть світовим лідером за рівнем захисту прав інтелектуальної власності, системою стимулювання бізнесу щодо розвитку інновацій та творчості. Незважаючи на те, що суперечки між країнами BRICS [3, с.4] за доступ к ресурсам (в першу чергу між Китаєм та Індією) можуть стати основою для розвитку нових конфліктів, в системі інтеграційних пріоритетів розвинутих країн світу співпраця саме з цими країнами набуває стратегічного значення.

Лібералізація торговельно-економічних відносин забезпечує прямий вплив на розвиток світової економіки, який, в свою чергу залежить від зростання розвинутих країн світу та розширення доступу на їх ринки країн, що розвиваються. Рівень економічної активності діяльності розвинутих країн був визначальним фактором формування доходів від експорту країн, що розвиваються, однак характер розвитку сучасного світового господарства вніс суттєві корективи в цю тезу, яка була актуальною на початку ХХ століття [5].

Експортоорієнтовні моделі розвитку країн, торговельна лібералізація визначали характер світової динаміки, яка тривалий час залежала від рівня економічної співпраці між розвинутими країнами та країнами, що розвиваються, однак в сучасних умовах, взаємозалежність країн стає все більш вагомим фактором впливу не тільки на рівні Північ-Південь, а й на рівні Південь-Південь. Більш того, нова економічна динаміка країн, що розвиваються (особливо в Китаї), позитивно впливає розвиток ринків розвинутих країн, хоча має й певні проблемні аспекти [5, с.7]:

по-перше, зміни в зростанні продуктивності швидкозростаючих великих країн, що розвиваються, суттєво залежать від обсягів і умов торгівлі з іншими країнами, що розвиваються;

по-друге, розвиток торгівлі між країнами, що розвиваються, є тісно пов'язаним з китайським експортом до розвинутих країн;

по-третє, розширення участі Китаю в міжнародній торгівлі сприяло появі нових проблем, пов'язаних зі зниженням експортних цін;

по-четверте, навіть за умов тривалого зростання в країнах, що розвиваються, який підтримує попит на сировинні товари, основна проблема – нестабільності їх цін – залишається невирішеною. Спекуляції на товарних ринках можуть попередити суворі заходи регулювання лише на багатосторонній основі [6].

Глибока інтеграція з розвиненими країнами створює переваги для країн, що розвиваються, за рахунок, в першу чергу, від імпорту провідного практичного досвіду. З іншого боку, існує загроза, що загальні правила, які встановлюються в рамках регіональних угод, спрямованих на розвиток більш глибоких форм інтеграції, не завжди можуть відповідати національним потребам країн, що розвиваються [7, с.10].

В умовах глобальної інтеграції світова економіка стає єдиним ринком, національні та регіональні складові якого тісно взаємодіють між собою. В умовах конкурентної боротьби, яка розгортається вже на глобальному рівні важливою формою захисту стають формування певних угруповань та блоків держав, які реалізують спільну й узгоджену політику. Розширення регіональної інтеграції стає важливою складовою стратегії розвитку країн світу в умовах поглиблення глобальної регіоналізації як для розвинутих країн, так і для країн, що розвиваються, оскільки її результатом формується особливий міждержавний простір - структуроване конкурентне середовище, яке дозволяє отримувати найбільші переваги для національних

економік. Кожна країна повинна будувати свою стратегію розвитку, базуючись на власних специфічних історичних, культурних, політико-правових, інституційних умовах і факторах розвитку, досягнутого рівня економічного розвитку, ступеню забезпеченості ресурсами, макроекономічної ситуації в цілому. На різних етапах і стадіях розвитку країни, стратегія має корегуватися відповідно до міжнародних умов, які швидко змінюються в результаті поширення й поглиблення глобальної інтеграції.

Література:

1. GLOBAL EUROPE competing in the world A Contribution to the EU's Growth and Jobs Strategy [Electronic resource] // European Commission External Trade, 2005. – 20p. – URL: ec.europa.eu/trade.
2. World Economic situation and prospects 2011: Global outlook. – New York: United Nations, 2010. – 46p.
3. Global Trends 2025: A Transformed World [Electronic resource]. – Washington US Government Printing Office, 2008. – 99p. – URL: www.dni.gov/nic/NIC_2025_project.html.
4. World Investment Report 2012: Towards a New Generation of Investment Policies [Electronic resource]. – Geneva: United Nations Publication, 2012. – 204p. // UNCTAD [Official website]. – URL: www.unctad.org/en/docs/wir2012_en.pdf.
5. Trade and development report, 1981-2011. Three decades of thinking development. – New York and Geneva: United Nations Publication, 2012. – 125p.
6. Trade and Development Report (2008). Commodity prices, capital flows and the financing of investment. – New York and Geneva: UNITED NATIONS, 2008. – 194p.
7. World Trade Report 2011. The WTO and preferential trade agreements: from co-existence to coherence [Electronic resource]. – Geneva: WTO Publications, 2011. – 251p. // World Trade Organization [Official website]. – URL: www.wto.org/english/res_e/booksp_e/anrep_e/world_trade_report11_e.pdf.

ДАВИДОВА М.С.,
студентка ОКР «Магістр»
спеціальності «Міжнародна економіка»
Маріупольського державного університету

МОНІТОРИНГ РЕГІОНАЛЬНОЇ ТОРГОВЕЛЬНОЇ ІНТЕГРАЦІЇ В ПІВНІЧНОАМЕРИКАНСЬКОМУ РЕГІОНІ

Сучасний розвиток системи світових господарських зв'язків значною мірою визначається інтеграційними процесами, які інтенсивно розвиваються у всіх регіонах, що обумовлено тим, що ті проблеми економічної взаємодії, які не вдається врегулювати на глобальному рівні, все частіше вирішуються в рамках регіональної інтеграції. Існує декілька форм міжнародної регіональної економічної інтеграції: зона преференційної торгівлі; зона вільної торгівлі; митний союз; спільний ринок; економічний та політичний союзи. Таким чином, основою регіональної інтеграції є торгова інтеграція, яка охоплює сферу міжнародної торгівлі товарами та послугами. У сучасній літературі торгівлю інтеграцію визначають як "процес скорочення бар'єрів у торгівлі і зростання участі в міжнародній економіці за допомогою торгівлі" [1, с. 61]. Розвиток економічних зв'язків на основі регіональної торгової інтеграції є характерним для Північноамериканського регіону, в результаті чого США, Канадою та Мексикою у 1994 р. було утворено Північноамериканську зону вільної торгівлі (НАФТА).

Ключовими, серед інших, моментами угоди про НАФТА, що докладно регламентують багато аспектів економічних відносин між сусідніми країнами, є: скасування всіх митних зборів на товари, якими торгують між собою США, Канада і Мексика, до 2008 р.; поетапне скасування значної кількості нетарифних бар'єрів у торгівлі товарами і послугами та захист північноамериканського ринку від експансії азійських і європейських компаній, що намагаються уникнути американських митних зборів шляхом реекспорту своїх товарів у США через Мексику.

Станом на 1 січня 2008 року всі тарифні і нетарифні бар'єри у торгівлі були скасовані в рамках НАФТА [2]. Отже була створена найбільша зона вільної торгівлі, на частку якої в 2011 р. припадає 6,4% населення світу та 12,54% світового експорту (ЄС – 33,14, АСЕАН – 6,81). Проте значне місце НАФТА в світовій торгівлі (більш ніж на половину) забезпечується за рахунок внутрішньорегіональної торгівлі, яка в 2011 р. склала 2,1 трл. дол., збільшившись в 2,7 разів з 1995 р. Розглядаючи динаміку росту внутрішньорегіональної торгівлі, можна зазначити, що спостерігається стала тенденція до її зменшення. У 2001 році доля внутрішньої торгівлі країн НАФТА складала 55%. Але за рахунок того, що торгівля з країнами поза НАФТА зростала вищими темпами, ніж торгівля усередині НАФТА (коефіцієнт випередження дорівнює 1,1), цей показник зменшився і складає 48,3%. В цілому ж НАФТА показує баланс між зовнішньо-та внутрішньорегіональною торгівлею, на долю останньої в середньому за зазначений період припадає 52,6%. Також слід відмітити, що провідна роль у розвитку північноамериканської інтеграції належить США, на долю якого припадає 43,4% регіонального експорту. Тобто дане інтеграційне об'єднання є неоднорідним, що також пояснюється середньою часткою регіональної торгівлі НАФТА в зовнішньоторговельному обороті, яка в 2011 р. дорівнювала 53%, тоді як сукупна частка – лише 40%.

Для більш детального аналізу впливу процесів регіоналізації на торговельні відносини в Північній Америці слід використати індексні показники системи ООН, такі як індекс інтенсивності внутрішньо-регіональної торгівлі та індекс симетричної торгової інтроверсії, що характеризують інтенсивність взаємодії країн-членів угруповання [1, с. 67-68]. Отже, протягом періоду 1995-2011 рр. у країнах НАФТА спостерігається суттєве зростання показника індексу інтенсивності внутрішньорегіональної торгівлі на 17,6% з 2,28 у 1995 р. до 2,68 у 2011 р (ЄС – 1,8, АСЕАН – 3,75). Значення показника індексу більше одиниці (в середньому 2,35), що підтверджують дані, наведені на рисунку 1, є підтвердженням того, що значення внутрішньорегіональних торговельних потоків для північноамериканського регіону є значно важливішим, ніж торговельні потоки з іншими країнами світу.

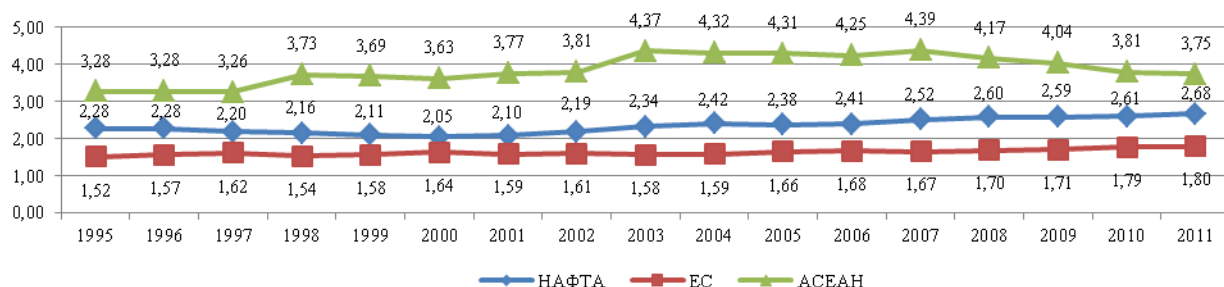


Рис. 1. Динаміка індексу інтенсивності внутрішньорегіональної торгівлі НАФТА, ЄС, АСЕАН за період 1995-2011 рр.

Важливість внутрішньої торгівлі регіону та її превалювання над зовнішніми зв'язками також підтверджується індексом симетричної торгової інтроверсії, що порівнює інтенсивність внутрішньої та зовнішньої торгівлі регіону та свідчить про скорочення торгівлі НАФТА за межами регіону, адже значення показника наближається до одиниці та в 2011 р. становило 0,73 (для ЄС – 0,78, АСЕАН – 0,72), що підтверджують дані, наведені на рисунку 2.

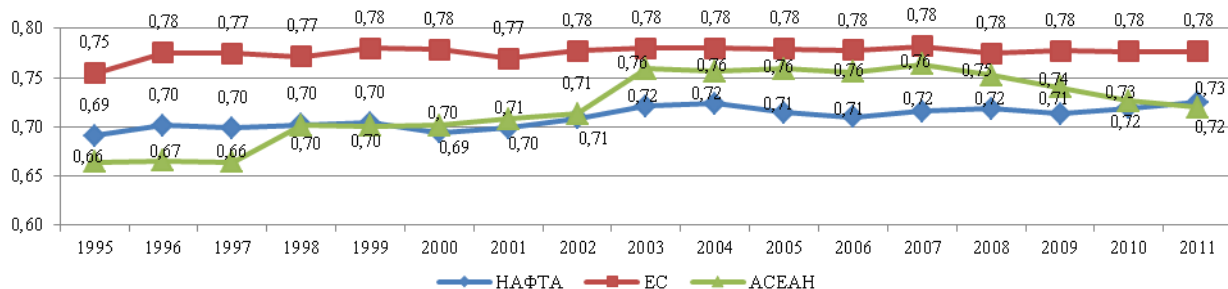


Рис. 2. Динаміка індексу симетричної торгової інтроверсії НАФТА, ЄС, АСЕАН за період 1995-2011 рр.

Слід зазначити, що вже на перших етапах регіональної інтеграції країни НАФТА мали значущі показники індексу інтенсивності внутрішньорегіональної торгівлі та індексу симетричної торгової інтроверсії, що можна пояснити географічною близькістю та незначними транспортними витратами, а також історичними торгово-економічними зв'язками. Протягом 1995-2011 рр. спостерігається неодноразове варіювання як показника інтенсивності, так і індексу симетричної інтроверсії. Хоча в 2009-2010 рр. спостерігається падіння показників через вплив економічної кризи, але позитивна динаміка індексів, яка спостерігається в попередній період, підтверджує високий рівень торговельної інтеграції країн НАФТА та вказує на ефект створення торгівлі, отриманий в результаті інтеграційних зусиль, зокрема через зменшення торговельних обмежень та транзакційних витрат.

Таким чином, інтеграційний процес у Північній Америці виявився досить ефективним. Успішно реалізуючи спільні інтереси, визначенні тристоронньою угодою про зону вільної торгівлі, НАФТА демонструє упродовж всього періоду інтеграційного співробітництва стабільну динаміку розвитку та використовує переваги торговельної інтеграції, займаючи провідне місце в світовій торгівлі.

Література:

1. Гурова И.П. Измерение глобальной и региональной торговой интеграции/ И.П.Гурова// Евразийская экономическая интеграция. – 2009. - №3(4). – С.60-73.
2. North American Free Trade Agreement (NAFTA)_Office of the United States trade Representative: Executive office of the president: [Електронний ресурс]. - Режим доступу до веб – сайту: <http://www.ustr.gov/trade-agreements/free-trade-agreements/north-american-free-trade-agreement-nafta>.
3. UNCTAD Handbook of Statistics 2011: [Електронний ресурс]. – Режим доступу до матеріалу: http://unctad.org/en/Docs/tdstat36_en.pdf.

СТВОРЕННЯ ЗОНИ ВІЛЬНОЇ ТОРГІВЛІ МІЖ УКРАЇНОЮ ТА ЄВРОПЕЙСЬКИМ СОЮЗОМ

Однією з основних засад зовнішньої політики України відповідно до прийнятого Закону «Про засади внутрішньої і зовнішньої політики» визначено інтеграцію України в європейській політичний, економічний, правовий простір з метою набуття членства в Європейському Союзі (ЄС). Укладання Угоди про асоціацію між Україною та ЄС сприятиме спрощенню існуючих процесів євроінтеграції та зміцненню зовнішньоекономічних зв'язків. Ключовим напрямом на цьому етапі розвитку відносин має стати створення зони вільної торгівлі (ЗВТ), існування якої передбачає отримання Україною низки переваг, зокрема, зменшення витрат на імпорту товарів з ЄС для вітчизняних підприємств й споживачів, сприяння доступу до єдиного ринку ЄС, реформування українських економічних та політичних процесів тощо.

У межах ЄС вже існує спільний ринок та спільна митна політика, яка також передбачає спільний митний тариф відносно третіх країн. ЄС також має угоди про вільну торгівлю з багатьма країнами світу. У світі загалом, і безпосередньо в Європі, можна визначити дві концептуальні парадигми міжнародних торговельних угод [4].

Перша парадигма базується на загальносвітових тенденціях торговельного права, які сформувалися в рамках Світової організації торгівлі (СОТ) і регіональних торговельних угод (угода між ЄС і Південною Кореєю).

Друга парадигма ґрунтується на правових засадах Договору про заснування Європейського Співтовариства (Treaty Establishing the European Community) та передбачає поширення на третю країну дії всіх актів *Acquis Communautaire* (правова система ЄС, включаючи акти законодавства ЄС, прийняті в рамках Європейського співтовариства, Спільної зовнішньої політики та політики у сфері безпеки і Спільної політики у сфері юстиції та внутрішніх справ). Прикладами є Угода про Європейський економічний простір між ЄС і Норвегією, Ісландією та Ліхтенштейном (European Economic Area), набір секторальних угод між ЄС і Швейцарією, Договір про Енергетичне співтовариство між ЄС і західно-балканськими країнами (Energy Union), які передбачають інтеграцію третіх країн у внутрішній ринок ЄС у відповідних секторах.

Обидві парадигми добре розвинені, їх використовують різні країни та об'єднання. Тому, досить часто, під час переговорів основним питанням є не формулювання положень угоди, а пошук прийнятної для обох сторін парадигми.

Вибір парадигми міжнародних торговельних угод залежить від багатьох чинників. Одним з головних визначено політичну готовність сторін, які приймають до уваги питання уникнення надмірного доступу товарів на їх ринки, розглядають спроможність державних і приватних інституцій до лібералізації торгівлі та інтеграції. Проте визначальним залишається пошук переваг та недоліків обраної парадигми для національного бізнесу.

Як свідчить практика міжнародних відносин, зазвичай, ЄС використовує два підходи щодо врегулювання питань технічних бар'єрів у торгівлі з третіми країнами. Найбільш поширеним є укладання Угоди про оцінку відповідності та прийнятність промислової продукції (АСАА) та Угоди про взаємне визнання (МРА). Метою цих угод є взаємне визнання документів, виданих інституціями сторін, і еквівалентності вимог законодавства сторін до товарів. Дані угоди, здебільшого, охоплюють такі категорії третіх країн:

- промислово розвинені країни, які не мають на меті стати членами ЄС і не прагнуть гармонізувати своє національне законодавство із законодавством ЄС (США, Канада, Швейцарія, Австралія, Нова Зеландія, Японія);
- країни-кандидати, які планують забезпечити відповідність законодавства у процесі підготовки до вступу в ЄС та яким Угода про взаємне визнання потрібна для посилення торговельних режимів до вступу (наразі країнами-кандидатами є Македонія, Туреччина, Хорватія);
- країни Магрибу (країни, розташовані на захід від Єгипту та Аравійського півострова) та Машреку (країни, розташовані на схід від Єгипту та на північ від Аравійського півострова) в рамках розвитку Середземноморських ініціатив [4].

Водночас, ЄС використовує інший підхід в угодах з третіми країнами, які не вступають до ЄС, проте будують свої торговельні режими із Союзом на основі імплементації у національне законодавство європейських правил і норм. Це, передусім, стосується країн Європейського економічного простору та Туреччини. Положення про усунення технічних бар'єрів у торгівлі в угодах із цими країнами мають інший формат, аніж АСАА чи МРА. Натомість, угоди з країнами цієї групи викладено у статтях 28-30 Договору про заснування Європейського Співтовариства. Даними статтями передбачається визначення ставок митних тарифів, вимоги, якими повинна керуватися країна під час виконання завдань Договору про заснування Європейського Співтовариства, та кількісні обмеження на імпорту. Положення саме цих статей є юридичною підставою для гармонізації національного законодавства до норм і правил ЄС у сфері технічного регулювання.

Керівництвом України задекларовано європейський інтеграційний вектор руху. У березні 2007 року Україна та ЄС розпочали переговори щодо нової посиленої угоди, яка замінить Угоду про партнерство та

співробітництво 1998-2008 рр. На саміті «Україна–ЄС» у вересні 2008 року були розпочаті переговори щодо підписання нової Угоди про асоціацію, яка передбачає створення ЗВТ, що забезпечить лібералізацію близько 95% торговельних зовнішньоекономічних операцій. З метою реалізації задекларованих позицій у липні 2010 року відбувся Дванадцятий раунд переговорів між Україною та ЄС щодо створення ЗВТ. Під час даного заходу обговорювалися положення угоди щодо тарифної пропозиції, торгівлі товарами та послугами, використання інструментів торговельного захисту, охорони прав інтелектуальної власності, санітарних заходів, регулювання торговельних відносин в енергетичній сфері, конкуренції, державної допомоги та державних закупівель [1].

У грудні 2011 року за результатами 15 саміту Україна - ЄС сторони оголосили про завершення переговорного процесу щодо Угоди про асоціацію із створенням поглибленої і всеосяжної зони вільної торгівлі. Майбутня всеохоплююча та поглиблена зона вільної торгівлі ґрунтуватиметься на таких принципах, як відповідність вимогам СОТ; поступове досягнення чотирьох свобод (руху товарів, капіталу, частково – робочої сили); чітке визначення перехідних періодів; асиметрія або відносна взаємність; мораторій на ведення нових торговельних обмежень. В липні 2012 р. ЄС парафував Угоду про зону вільної торгівлі з Україною, що є невід’ємною частиною угоди про асоціацію між Україною та ЄС.

Виходячи з вищезазначеного, можна констатувати, що Україна застосовує у переговорах першу парадигму, оскільки ще не готова до повної лібералізації ринків для товарів з ЄС. Проте перспективна угода отримала назву «СОТ+», або «ЗВТ+», оскільки включатиме скасування імпорتنих та експортних зборів і спрощення митних процедур. Згідно зі змістом прийнятої Україною специфічної моделі передбачається лібералізація в асиметричному порядку внутрішніх ринків країни: митні тарифи з української сторони знижуватимуться поступово, а ЄС відмінить їх відразу після набуття чинності угоди. Позитивним моментом обраної моделі є те, що перехідні періоди лібералізації українських внутрішніх ринків, товарів та послуг, триватимуть протягом кількох років.

Слід зазначити, що переговори між Україною та ЄС в частині створення зони вільної торгівлі відбувалися за такими напрямками: торгівля товарами (передбачається лібералізація торговельного режиму), технічні бар’єри в торгівлі, інструменти торговельного захисту, санітарні та фітосанітарні заходи (передбачається адаптація законодавства), сприяння торгівлі та співробітництво в митній сфері (передбачається адаптація законодавства), протидія шахрайству, правила походження товарів, торговельні відносини в енергетичній сфері (передбачається адаптація законодавства), послуги, заснування компаній, інвестиції, рух капіталу та поточні платежі (передбачається адаптація законодавства), права інтелектуальної власності, географічні зазначення, конкурентна політика: антимонопольні заходи, конкурентна політика: державна допомога (передбачається адаптація законодавства), державні закупівлі (передбачається адаптація законодавства), торгівля та сталий розвиток, транспарентність, врегулювання суперечок [3].

Стратегія переговорів базувалася на необхідності досягнення балансу інтересів. Основним принципом, яким керувалася Українська делегація на переговорах з Євросоюзом щодо створення зони вільної торгівлі, було максимальне забезпечення інтересів українського бізнесу з точки зору реальних перспектив доступу на ринки ЄС. На сьогодні триває підготовка до підписання Угоди про асоціацію між Україною та ЄС, що передбачає перехід від принципів партнерства та співробітництва на якісно новий рівень – до політичної асоціації та економічної інтеграції. Угода про асоціацію також слугуватиме стратегічним орієнтиром системних соціально-економічних реформ в Україні з метою подальшого наближення до стандартів ЄС.

Література

1. Гончарук А. Регіональна торговельно-економічна інтеграція України та ЄС: стан, проблеми та перспективи: [Електронний ресурс] / А. Гончарук, О. Усенко. – Режим доступу до статті: http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Mep/2011_12-13/5%20Goncharuk.pdf.
2. Дослідження економічних передумов та оцінка можливих наслідків створення зони вільної торгівлі між Україною та ЄС: [звіт про науково-дослідну роботу Інституту економічних досліджень та політичних консультацій (ІЕД)] / І.В.Бураковський (кер. НДР). - К. : ІЕД, 2006. - 165 с.
3. Переговори між Україною та ЄС стосовно укладення угоди про асоціацію: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.me.gov.ua/control/publish/article/main?art_id=184188&cat_id=152849.
4. Савченко І.Г. Парадигма створення зони вільної торгівлі між Україною та Європейським Союзом: [Електронний ресурс] / І.Г. Савченко. - Режим доступу до статті: http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Ecoroz/2011_1/e111savc.pdf.

ЗАЯЦ А.С.,
студентка ІV курсу
спеціальності «Міжнародні відносини»
Маріупольського державного університету

ОСОБЛИВОСТІ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН МІЖ РФ ТА АСЕАН

Південно-Східна Азія сьогодні один з найбільш динамічно розвинених регіонів світу, вага і вплив якого весь час зростає. Неабиякою мірою це пов'язано з тим, що країни цього регіону об'єднані в одну з найбільш успішних регіональних організацій у світі — Асоціацію країн Південно-Східної Азії (АСЕАН). Успішному

об'єднанню піддалася досить значна частина Азії, яка знаходиться на стику Азії та Австралії і Тихого і Індійського океанів.

Співпраця з азіатськими країнами є одним із пріоритетів національної політики Росії, що пояснюється особливостями географічного положення РФ і структурою її економіки. Росія, унікальна за своїм географічним розташуванням країна, має життєво важливі інтереси, як в Європі, так і в Азії і не може залишатися осторонь від яких би то не було глобальних процесів.

В даний час в діалогових стосунках Росія – АСЕАН акцент робиться на їх якнайшвидший переклад в практичне русло здійснення спільних проектів у торгово-економічній та інвестиційній сферах. Нарівні з перспективним торговим партнером АСЕАН є також регіоном активного становлення та розвитку привабливих ніш для ведення бізнесу, зоною залучення іноземних інвестицій і в якому сенсі являє собою своєрідну «азіатську ООН». АСЕАН - конструктивний партнер Росії на Тихому океані, динамічний і все більш впливовий гравець глобального класу. Країни Асоціації - це ємний і динамічний ринок. У зоні АСЕАН проживає більше 600 млн. чоловік. Сукупний валовий продукт «асеановської десятки» перевищив 1,5 трлн. Дол. На такому ж рівні знаходиться сукупний обсяг зовнішньої торгівлі держав-членів АСЕАН. Ряд країн Асоціації розпорядженні великими золотовалютними резервами, сучасними виробництвами, новітніми технологіями [1].

Інтерес Росії до країн Південно-Східної Азії почав зростати в кінці першого десятиліття XXI століття. Це відбувалося по ряду причин:

- По-перше, після глобальних криз 1998 і 2010 рр. відбулося значне зрушення доступу на світові ринки.
- По-друге, розвиток відносин з країнами Південно-Східної Азії диктується необхідністю диверсифікувати торгово-економічні зв'язки. Складнощі переговорних процесів щодо вступу в СОТ змушують Росію розширювати горизонти багатопланового співробітництва, розвивати його з усіма країнами світу, в тому числі і з країнами АСЕАН [3].
- По-третє, Росія географічно є невід'ємною частиною АТР. В її азіатсько-тихоокеанській частині зосереджені основні стратегічні природні ресурси, а також проживає 20% населення. У ряді джерел вказується, що зокрема на Далекому Сході проживає близько 8% населення РФ. Тому коректніше було б помітити, що Далекий Схід і Байкальський регіон займають близько 40% території РФ, при цьому чисельність населення не перевищує 8% загального населення країни. За минулі роки на російській території зареєстрований найбільш інтенсивний відтік населення з цих регіонів. У цьому зв'язку інтеграція в процеси розвитку АТР може сприяти соціально-економічному розвитку Далекосхідного і Байкальського регіонів, і, як наслідок, запобігання подальшого відтоку і зниження чисельності населення в цих регіонах [1].
- По-четверте, АТР став одним з найбільш перспективних центрів світового розвитку. Приміром, на частку країн АТЕС припадає 55% світового ВВП, 49% світової торгівлі, і в його країнах проживає 2,7 млрд. людей.
- По-п'яте, в АТР представлені всі сучасні тенденції політичного розвитку. Саме тут втілюються принципи багатополарності, невтручання в справи один одного, поваги взаємних інтересів і здійснюється активний пошук протидії новим викликам сучасності. Провідні ролі в цій частині світу належать не тільки великим гравцям, таким як США чи Китай, а й «колективним гравцям», що включає країни з різним військово-політичним та економічним потенціалом, яким зокрема є АСЕАН [2].
- І, нарешті, вибір розвитку інтеграції з країнами АСЕАН для Росії обумовлений перспективами і вигодами російської участі у великих багатосторонніх об'єднаннях. Саме така форма діяльності створює нові форми і модулі співробітництва між державами.

Економічна ситуація для активізації співробітництва складається для Росії сприятливо. Більшість країн Південно-Східної Азії перебуває на стадії індустріалізації, урбанізації, електрифікації, газифікації. Всі ці процеси добре відомі у Росії. Під їх реалізацію створена ґрунтовна матеріально-технічна база. Особливо слід виділити енергетичний фактор. Справа в тому, що більшість країн АСЕАН - нетто-імпортери нафти і газу. У міру їх економічного зростання залежність від стану світового енергетичного ринку буде тільки збільшуватися. Міцнітиме і їх прагнення диверсифікувати свої енергетичні ринки. Так що в рішенні цього завдання їх погляди все більше будуть звертатися в бік Росії. Тому енергетика здатна залишатися потужним стратегічним напрямком економічного співробітництва Росії з країнами АСЕАН на всю доступну для огляду перспективу. Мова йде не тільки про постачання в регіон нафти і газу. Енергетичне співробітництво перспективно з багатьох напрямків, аж до надання сприяння в будівництві атомних електростанцій, створення каскаду гідроспоруд в басейні Меконгу, в зведенні ліній електропередачі та газопроводів, у створенні систем сервісного обслуговування багатомільйонних роздрібних споживачів і за багатьма іншими напрямками [4].

Один з найважливіших трендів економік, що входять в регіональну угруповання Південно-Східної Азії, - прагнення максимально взяти на озброєння інноваційні технології. З урахуванням цього у Росії відкриваються можливості для налагодження взаємовигідної співпраці, особливо по тих напрямках, де позиції Росії найбільш сильні. Це ядерна енергетика, авіаційно-космічна сфера, створення нових матеріалів, інформаційно-комунікаційний сектор, лазерні технології, надзвичайний реагування. Російська наука користується в регіоні

заслуженим авторитетом. Тисячі вчених країни співпрацюють зі своїми колегами з країн Південно-Східної Азії [2].

Ключове значення для активізації російсько-асеановського торгово-економічного та інвестиційного співробітництва має ритмічне функціонування робочих механізмів діалогового партнерства. У цьому плані особливу актуальність набуває якнайшвидше проведення наради старших посадових осіб з економічних питань та засідання Робочої групи Росія-АСЕАН з торговельно-економічного співробітництва [3]. В даний час формується новий пакет проектних пропозицій в таких областях, як поновлювана енергетика, мирний атом, наука і технології, малий і середній бізнес.

Роблячи висновок, можна сказати, що економічні відносини Росії з АСЕАН носять взаємодоповнюючий характер. Росія вивозить з країн Асоціації продукти тропічного клімату та побутову електроніку, експортує продукцію ВПК, сировина, енергоносії і високі технології. Росія, єдина в світі держава, що має життєво важливі інтереси і фізично розташована і в Європі і в Азії, виявилася в певній ізоляції від своїх сусідів, які встали на шлях інтеграції. Однією з пріоритетних завдань економічної політики Росії є включення країни у процес взаємодії з країнами Східної Азії, що розпочався у другій половині 90-х рр. ХХ століття. АСЕАН — конструктивний партнер Росії на Тихому океані, динамічний і все більш впливовий гравець глобального класу. Країни Асоціації - це ємний і динамічний ринок.

Література:

1. Діалогове партнерство Росія — АСЕАН [Electronic resource]. – Mode of access : <http://mir-politika.ru/archive/249/1016/>. — Screen name.
2. Офіційний сайт інформаційного агентства Росбальт. [Electronic resource]. - Mode of access : <http://www.rosbalt.ru/exussr/2012/05/17/982025.html> – Screen name.
3. Такэда Ё. Витоки напруженості в Північно — Східній Азії [Electronic resource]. – Mode of access : <http://www.carnegi.ru/ru/print/68751-print.htm> — Screen name.
4. Федоровський А.В. Росія — АСЕАН [Electronic resource]. – Mode of access : <http://www.japantoday.ru/znakjap/politik/02303.shtml> — Screen name.

КОВАЛЕНКО О.О.,

к.е.н., кафедра економіки підприємства
Донбаської державної машинобудівної академії

ОСОБЛИВОСТІ СУЧАСНОГО ЕТАПУ МІЖНАРОДНИХ ІНТЕГРАЦІЙНИХ ВЗАЄМОДІЙ

Функціонування світового господарства починаючи з другої половини ХХ сторіччя знаменувалося бурхливим розвитком міжнародних економічних відносин: розширенням і поглибленням співпраці між окремими країнами, групами країн, міждержавними економічними об'єднаннями, а також окремими підприємствами та організаціями. Всі ці процеси посилюють інтернаціоналізацію виробництва, його усунування в міжнародному масштабі та водночас є причиною й наслідком розподілу праці всередині країн та між ними. За прийнятим визначенням, міжнародний розподіл праці (МРП) являє собою систему або засіб організації взаємозалежного виробництва, за якого підприємства різних країн спеціалізуються на виготовленні певних товарів або послуг, а потім обмінюються ними.

Включаючись до МРП, господарюючі суб'єкти окремо взятої країни свідомо виготовляють надлишкову продукцію й обмінюють її на товари, які вони не виробляють зовсім або виготовляють у недостатній кількості. Тому МРП можна визначити як дві взаємодоповнюючі та взаємопосилюючі орієнтації національних економік - «експортну», коли в окремих країнах або регіонах світу налагоджується випуск певних товарів понад внутрішні потреби, та «імпортну», коли в країні розвивається споживання понад внутрішні її виробничі можливості за рахунок придбання продукції з інших держав.

Саме зростаючі суспільні потреби, обмежені ресурси та перспективи економії праці спонукають країни приєднатися до МРП.

Поглиблення інтернаціоналізації виробництва відбувається як у процесі МРП, так і шляхом посилення міжнародної виробничої кооперації (МВК). Головними напрямками розвитку МРП стали поглиблення міжнародної спеціалізації виробництва (МСВ) та розширення міжнародного кооперування у виробництві (МКВ).

Ускладнення сучасних технічних виробів призвело до значного зростання числа вузлів та деталей, що в них використовуються. Номенклатура промислової продукції безперервно зростає і сьогодні стала такою, що жодна країна світу не в змозі без шкоди для себе мати економічно ефективно виробництво не тільки всіх видів продукції, що виробляється у світі, але й тих із них, що споживаються всередині країни.

Поглиблення та розширення інтеграційних процесів вимагають адекватного інституціонального забезпечення (тобто прийняття відповідних національних та міжнародних нормативних актів, створення спеціалізованих організацій), встановлення максимально надійних виробничо-збутових ліній між країнами, усунування перешкод на шляху міжнародної торгівлі та інфраструктурного розвитку комунікаційної та транспортної складової. Сутністю цих процесів є створення за участю як людства в цілому, так і населення окремих регіонів планети структурно-функціональних систем відповідно до певних цілей та організаційно-

ієрархічних критеріїв. Для того щоб точніше та повніше охарактеризувати означені форми соціально-економічної інтернаціоналізації, зупинимось докладніше на характеристичні базових термінів.

Вивченням цього феномену займаються й вчені України. Дослідженню економічного аспекту глобалізації та інтеграції присвячені, зокрема, роботи С. І. Соколенка, О. Г. Білоруса, Ю. М. Пахомова, А. С. Філіпенка, С. І. Пирожкова.

Відмінності у поглядах вчених на феномен глобалізації зумовлені досить часто несхожістю його проявів у різних сферах життєдіяльності людини — політичній, економічній та соціальній. Водночас всі дослідники глобалізації вважають, що цей процес не є принципово новим явищем, а є продовженням капіталістичної інтеграції, яка здійснюється вже протягом кількох століть. На їхню думку, світогосподарські зв'язки значно прискорилися після створення перших чартерних компаній, які стали організаторами виробництва та обміну у всесвітньому масштабі ще на початку XVII ст. Ці чартерні компанії й були попередниками сучасних ТНК, які виконують сьогодні головну роль у глобалізації.

Проте нерозвиненість світової інфраструктури комунікацій і транспорту та протекціоністська політика, яку здійснювали національні уряди практично до середини 50-х років, стримували розвиток інтеграції та глобалізації. Стрімке прискорення цих процесів на межі тисячоліть стало результатом низки економічних, політичних, соціальних і технологічних змін. Найбільш значущими з них були: новітні науково-технологічні досягнення, особливо в галузі інформаційно-комунікаційних систем; поглиблення проблем екологічного характеру (наростаюча загроза глобальної екологічної катастрофи); геополітичні та гео економічні трансформації, пов'язані з розпадом соціалістичної системи господарювання, появою «пострадянських» незалежних держав.

У другій половині XX сторіччя у процесі інтернаціоналізації виробництва почали проявлятися нові тенденції — багато країн переходили від формальної до реальної інтернаціоналізації виробництва, тобто до об'єднань своїх зусиль задля більшої ефективності виробництва всіх учасників МРП. Цей період міжнародного усунування виробництва в економічній теорії отримав назву інтеграційного етапу.

Перехід до інтеграційного етапу інтернаціоналізації виробництва був зумовлений необхідністю вирішення ряду економічних проблем, які не могли бути вирішені країнами поодиночці чи навіть разом на основі старої системи МРП. Детермінантою в цьому процесі стала суперечність між загальною потребою забезпечити стійкий розвиток економіки кожної з країн, що беруть участь у МРП, та обмеженими можливостями національних економік щодо реалізації цієї невідкладної задачі. Тобто економічне інтегрування неможливе без подальшого розвитку суспільного характеру міжнародного виробництва, без поглиблення інтернаціоналізації виробництва на основі об'єднання виробничих і наукових потенціалів багатьох країн.

Принципова різниця між учасниками економічної інтеграції і тими, що не інтегруються, але співробітничать з ними, полягає в тому, що перші ставлять завдання підвищення ефективності функціонуючих підприємств до високого рівня як на своїй території, так і у всій співдружності, що інтегрується, тоді як інші піклуються про свої індивідуальні інтереси. Аутсайтери не беруть на себе ніяких зобов'язань по перебудові всієї структури своєї економіки, по доведенню витрат ресурсів до визначеного встановленого рівня й інших економічних показників, що є ознакою держав, які інтегруються.

Передбачається, що ці держави будуть розвивати співробітництво не просто на основі розвитку міжнародного поділу праці і міжнародної виробничої кооперації, але на базі розвитку кардинальних шляхів усунування міжнародного виробництва в напрямі якнайшвидшого підвищення продуктивності праці, росту ефективності виробництва у всіх країнах співтовариства.

Слід зазначити, що інтеграція характеризується деякими істотними ознаками, які у сукупності відрізняють її від інших форм економічної взаємодії країн:

- взаємопроникнення і переплетення національних виробничих процесів;
- широкий розвиток міжнародної спеціалізації і кооперації у виробництві, науці, техніці на основі найбільш прогресивних і глибоких їх форм;
- глибокі структурні зміни в економіці країн-учасниць;
- регіональність просторових масштабів інтеграції. Інтеграція носить переважно регіональний характер, що пов'язано з нерівномірністю інтернаціоналізації виробництва, а також з тим, що передумови для інтеграції складаються в першу чергу в тих регіонах, де найбільш тісні господарські зв'язки і найбільшою мірою визрівають її об'єктивні і суб'єктивні фактори.

У системі ринкових міжнародних економічних відносин виникає ряд об'єктивних передумов переходу до більш високого етапу їх розвитку - міжнародної інтеграції. Вони формуються як на мікро- (підприємство, фірма), так і на макрорівні (державна, регіон, група країн). Очевидні реальні стимули для підприємства - збільшення обсягу продажів, зниження собівартості продукції, позиціонування на ринку, пролонгація найбільш ефективних фаз життєвого циклу товару. Результативність діяльності на мікрорівні в умовах масштабних, стійких зв'язків між суб'єктами ринку, частину з яких представляють підприємства і фірми, дуже пов'язана з подоланням негативних факторів міжнародних відносин - територіальною далекістю, меншою мобільністю факторів виробництва і ресурсів, національними бар'єрами, митними і валютними перешкодами. Об'єктивно виникають два шляхи:

1) створення і розвиток транснаціональних фірм, що дозволять подолати багато складнощів (трансферні постачання, ціни, сприятливі умови відтворення, кращий облік ринкової ситуації, додаток прибутку і т.д.);

2) міждержавні погоджені заходи для цілеспрямованого формування ринкового (економічного, правового, інформаційного, психологічного і політичного) простору у великих регіонах світу.

Сполучення цих двох напрямів і забезпечує перехід до вищого, ефективнішого та перспективнішого ступеня світогосподарських відносин - міжнародної економічної інтеграції. З економічних позицій об'єктивний фактор міжнародної господарської інтеграції - забезпечення кращих умов застосування обмежених ресурсів.

Характеризуючи міру сучасних інтеграційних процесів, слід зазначити, що відносини між країнами, які підлягали регулюванню джерелами міжнародного права, перетворюються на «внутрішні», тобто такі, які здійснюються в межах міждержавної спілки того або іншого ступеню інтегрованості. І навпаки, стали виробничо-торговельні контакти, які існували між однонаціональними партнерами, набувають ознак міжнародності, як це трапилося у колишніх радянських та югославських республіках – нових незалежних державах.

Література:

1. Герст П. Сумніви в глобалізації. [Пер. з англ.] / П. Герст, Г. Томпсон. – К.: К.І.С., 2002. – 290 с.
2. Гончарук Я. Формування передумов ефективної економічної інтеграції України у світове господарство / Я. Гончарук, А. Мокій // Матеріали III міжн. наук. конф. «Проблеми економічної інтеграції України в Європейський Союз: регіональні і соціально-економічні аспекти. – Ялта-Форос: ТАНГ, Ун-т ім. Й.В. Гете, 14-16 вересня 1998 р. – С. 107-110.
3. Коваленко Е.О. Некоторые аспекты интеграции Украины в международные интеграционные процессы / Е.О. Коваленко // Культура народов Причерноморья: науч. журнал. – Симферополь: ТНУ, 2006. – №80. - С.68-71.

КОНДРАТЬЕВА О.Я.,
студентка ОКР «Спеціаліст»
спеціальності «Міжнародна економіка»
Маріупольського державного університету

СТРАТЕГІЯ РОЗВИТКУ ЄВРОПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ «ЄВРОПА 2020»

Останнього часу Європейський Союз переживає один з найважчих періодів з моменту його створення. Світова фінансова криза висвітлила ряд проблем як економічних, так і соціальних. Значні соціально-економічні диспропорції в ЄС, нестійке економічне зростання деяких країн, загроза дефолту, зростання безробіття та соціальної напруженості зумовили необхідність розробки нової стратегії регіонального розвитку.

У березні 2010 р. була схвалена нова стратегія економічного розвитку «Європа 2020: Стратегія розумного, сталого й всеосяжного розвитку». Згідно з цією стратегією основними напрямками є розвиток економіки заснованої на знаннях та інноваціях (smartgrowth), сприяння більш ефективному використанню ресурсів, створення більш екологічної та конкурентоспроможної економіки (sustainablegrowth), а також підвищення рівня зайнятості населення, що забезпечуватиме територіальну і соціальну єдність (inclusivegrowth). Окрім того перед кожною країною-членом ЄС поставили наступні завдання:

1. Підвищення рівня зайнятості населення у віці від 20 до 64 років з 69% до 75%;
2. 3% ВВП ЄС повинно бути інвестовано у розробки та дослідження;
3. Викиди парникових газів повинні бути зниженими на 20-30% порівняно з 1990р., збільшення частки відновлюваних джерел енергії в кінцевому споживанні енергії до 20%, і досягнення 20% збільшення ефективності використання енергії;
4. Зниження частки учнів, що кинули школу з 15% до 10% і збільшення частки населення у віці 30-34 роки, що мають вищу освіту, з 31% до 40%;
5. Зменшення кількості європейців, що живуть за межею бідності на 25%, або 20 мільйонів чоловік.

З метою скорішого втілення поставлених завдань у життя були висунуті наступні напрями діяльності: «інноваційний союз» - об'єднання зусиль для створення й впровадження інновацій, що надасть можливості використовувати інноваційні ідеї у виробництві товарів та послуг; «рух молоді» - підвищення рівня освіти й забезпечення молоді робочими місцями: «розвиток цифрових технологій в Європі» - прискорення використання швидкісного Інтернету, і забезпечення можливості участі фізичним і юридичним особам в загальному цифровому комерційному просторі; «доцільне використання енергії» - розумне використання джерел енергії, збільшення джерел поновлюваної енергії; «індустріальна політика спрямована на глобалізацію» - поліпшення умов для підприємництва, в першу чергу малого та середнього бізнесу, розвиток промислової бази; «розвиток нових можливостей і збільшення робочих місць» - модернізація ринків праці, підвищення мобільності трудових ресурсів, надання можливостей для отримання нових знань і навичок; «Європейська політика проти бідності» - зменшення рівня бідності за рахунок взаємодії на всій території Європейського союзу.

Найбільша увага у стратегії Європа 2020 приділяється підвищенню конкурентоспроможності регіонів, адже тільки конкурентна економіка може забезпечити високий та зростаючий рівень життя. Для оцінки конкурентоспроможності використовується регіональний індекс конкурентоспроможності. Він враховує ряд змінних, що відображають розвиток за переліченими раніше напрямками (smart: підприємство навколишнього середовища, цифрова програма, інноваційна Європа, освіта та навчання, inclusive: ринок праці та зайнятість, соціальна інтеграція, sustainable: стала екологія).

Результати оцінки конкурентоспроможності Європейського Союзу показують, що існують значні диспропорції у розвитку регіонів. Найбільші розбіжності спостерігаються у розвитку інноваційної сфери. Так, за розвитком високих технологій лідирують Швеція, Фінляндія, Данія і Нідерланди. Найменше ця сфера розвинута у Румунії, Словаччині, Болгарії та Латвії.

На основі регіонального індексу конкурентоспроможності країни-члени ЄС можна розділити на чотири групи:

1. Північна Європа - Швеція, Фінляндія і Данія (5,50-5,77).
2. Західна Європа (і Естонія) - Нідерланди, Австрія, Німеччина, Великобританія, Люксембург, Бельгія, Франція, Естонія та Ірландія (4,60-5,50).
3. Південна і Східна Європа - Словенія, Португалія, Іспанія, Чехія, Кіпр, Мальта, Латвія, Литва, Італія, Словаччина, Польща та Угорщина (4,00-4,60)
4. Південно-Східна Європа - Греція, Румунія та Болгарія (3,76-4,00).

Ці результати вказують на труднощі подолання розбіжностей між рівнем розвитку економік країн Європейського Союзу і підіймають питання про стійку конвергенцію доходів. Нещодавнє зниження доходів раніше стабільних економік Іспанії, Греції, Португалії продемонструвало, що сталий розвиток можливий лише за умови рішучих дій спрямованих на підвищення конкурентоспроможності цих країн.

Окрім того, результати дослідження свідчать про те, що розвиток за трьома пріоритетними напрямками в усіх країнах відбувається рівномірно.

Для повного та всебічного аналізу конкурентоспроможності Європейського Союзу, окрім оцінки конкурентоспроможності країн-членів ЄС, також проводиться оцінка найбільш розвинутих країн світу - США, Канади і Японії (табл. 1).

Таблиця 1

Індекс регіональної конкурентоспроможності

Складові	ЄС	США	Канада	Японія
smart	4,98	5,36	5,12	5,18
inclusive	4,88	4,62	5,45	4,95
sustainable	4,90	3,93	5,20	4,71

З даних таблиці видно, що середнє значення інклюзивного суб-індекса 4,88 набагато краще, ніж у США (4,62), хоча менше ніж у Японії (4,95) і, особливо, Канаді (5,45). Європейська соціально-економічна модель традиційно ґрунтується на побудові інклюзивного суспільства, шляхом розвитку загального добробуту держави, щоб підтримати людей у важкі часи. Інші країни з розвиненою економікою слідували цій моделі, більшою (наприклад, Канада) чи меншою (наприклад, Сполучені Штати Америки) мірою, і це відбивається на їх результатах. Певною мірою, різке зростання довгострокового безробіття в деяких країнах ЄС, знижує здатність цих країн забезпечити стабільні робочі місця.

Щодо сталого розвитку економіки, то середнє значення суб-індексу в ЄС дорівнює 4,90, що більше ніж аналогічний показник в США (3,93) і Японії (4,72). За цією оцінкою ЄС поступається лише Канаді на 0,30 пунктів. Найбільш слабкою стороною ЄС у порівнянні з іншими розвинутими країнами, є побудова «розумної» економіки. Особливо значний розрив спостерігається з економікою США – майже 0,4 пункти, з Канадою – 0,14 пункти, і з Японією – 0,20 пунктів. Розрив у створенні наукомістких галузей економіки очевидний у всіх чотирьох аспектах, що складають суб-індексів, тому усунення цих недоліків потребує зкоорднованих зусиль за всіма напрямками.

Більш детальний аналіз свідчить, що європейська модель розвитку забезпечує кращу соціальну політику, але демонструє слабкість у забезпеченні належними умовами праці великої частки населення. Як уже згадувалося раніше, моделі загального державного добробуту ЄС вдалося забезпечити відносно добрий соціальний захист у період економічного спаду, шляхом створення системи соціального захисту. Однак, в той самий час, сильні і стійкі наслідки фінансової та економічної кризи в поєднанні з відносно сильною негнучкістю ринку праці в ряді європейських країн, призвели до різкого зростання безробіття, тим самим позбавивши широкі верстви населення працевлаштування. Крім того, серйозні фінансові дисбаланси в ряді європейських країн, особливо тих, що сильніше відчули на собі наслідки економічної кризи, оказують все більше навантаження на здатність уряду підтримувати існуючу модель, ставлять під питання її стійкість без всеосяжної реформи.

Таким чином, стратегія «Європа 2020» охоплює усі проблемні питання розвитку країн Європейського союзу, приділяючи особливу увагу таким напрямкам як сталий розвиток, розбудова інноваційної економіки й підвищення рівня соціальних стандартів.

Література:

1. Europe 2020. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ec.europa.eu/europe2020/index_en.htm.
2. Europe 2020: A European Strategy for Smart, Sustainable and Inclusive Growth. European Commission, 2010. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://europa.eu/press_room/pdf/complet_en_barroso_007_-_europe_2020_-_en_version.pdf.
3. The Europe 2020 Competitiveness Report: Building a More Competitive Europe 2012 Edition. World Economic Forum 2012. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.weforum.org/reports/europe-2020-competitiveness-report-building-more-competitive-europe>.

ЛЕЙН А.О.,
аспірант кафедри міжнародної економіки
Маріупольського державного університету

РЕГІОНАЛІЗАЦІЯ ДІЯЛЬНОСТІ ТНК

Сучасний етап міждержавної економічної інтеграції визначається формулою відкритого регіоналізму, мета якого полягає не в створенні та функціонуванні закритих торговельних союзів, а у розширенні сфери взаємної торгівлі, усуненні бар'єрів, що заважають вільному руху потоків капіталу і робочої сили. Йдеться про свободу кооперації не тільки в межах окремого інтеграційного союзу. Сутність принципу відкритого регіоналізму не обмежена поглибленням співробітництва в рамках існуючих регіональних і субрегіональних групувань. Він передбачає також і розширення взаємовигідного співробітництва між різними інтеграційними союзами. В сучасному світі спостерігається процес укрупнення регіональних економічних блоків і створення нових потужних інтеграційних союзів, які можна розглядати в якості колективних суб'єктів економічної глобалізації, що виступають окремими зонами функціонування транснаціональних корпорацій.

Зрощування торговельних і політичних інтересів у великих регіонах, куди входять різні за економічною потужністю країни, під впливом територіально-економічних факторів призводить до створення центрів, що складаються з великих держав. На ці центри орієнтуються невеликі сусідні держави [1, с.4]. На сучасному етапі розвитку основними регіональними центрами світової економіки є європейський, північноамериканський та азійсько-тихоокеанський. Саме в цих центрах розвиваються провідні інтеграційні об'єднання – ЄС, НАФТА, АСЕАН.

В розвитку регіональних центрів особливу роль грають транснаціональні корпорації (ТНК), концентрація яких припадає саме на основні регіональні центри світової економіки, і в межах яких корпорації конкурують за свій сегмент регіонального ринку. Серед 100 найбільших корпорацій світу на країни Європи припадає 63, в північноамериканському регіоні розташовано 19 провідних корпорацій світу, на долю азійсько-тихоокеанського регіону припадає 16 корпорацій.

В світі нараховується близько 82 тисяч ТНК, якими створено понад 810 тисяч філій та інших організаційних структур. Для порівняння, у 2000 році їх нараховувалось близько 60 тисяч. Таке стрімке зростання транснаціональних структур свідчить про вихід на глобальну стадію корпоратизації світової економіки, якій притаманна глобальна конкуренція.

Активи зарубіжних компаній становлять майже 57 трлн.дол. Обсяги продажів закордонних філій ТНК постійно зростають, хоча вплив фінансово-економічної кризи суттєво на них вплинув. Протягом 2008-2009 років обсяги падіння продажів ТНК були меншими, ніж обсяги падіння світового виробництва в цілому: -5,7% проти -9,5%, а в 2010 році зросли на 9,0% порівняно з попереднім роком (32960 млрд.дол). Чисельність зарубіжних працівників ТНК постійно зростає і протягом останніх років зайнятість у закордонних філіях ТНК зросла до 68,2 тис.осіб у 2010 році [3, с.24].

Незважаючи на глобальний характер розвитку транснаціональних структур у світовому господарстві, більшість їхньої ділової активності припадає не на єдиний глобальний ринок, а на основні регіональні економічні центри.

З точки зору орієнтації стратегії ТНК розрізняють три типи:

– ТНК, які зорієнтовано на внутрішній регіон, оскільки 50% їхнього продажу припадає на внутрішній регіон;

– «дворегіональні» ТНК, які здійснюють менш, ніж 50% продаж на внутрішньому ринку, але понад 20% їхнього продажу припадає на два регіони з основних центрів світової економіки;

– глобальні ТНК, які забезпечують 20% продажу у всіх регіональних центрах світової економіки.

Дослідження стратегій діяльності ТНК, яке провів А.Ругман [2, с.10], основні результати якого наведено в таблиці 1, доводить, що з 500 провідних ТНК світу 320 зорієнтовані на внутрішній ринок, обсяги продажу на якому становлять 80,3%. І лише 9 компаній, що становить 1,8% від 500 найбільших ТНК світу, мають дійсно глобальний характер діяльності.

Слід підкреслити, що на регіональний характер діяльності ТНК впливає характер їхньої діяльності. Так, у виробничій сфері, виробництво ТНК, а також зборка продукції зорієнтована на регіон її розташування.

Розподіл провідних ТНК світу за регіональною спрямованістю продажів

Тип ТНК	Кількість ТНК	Обсяги внутрішньорегіонального продажу, %
глобальні	9	38,3
дворегіональні	25	42,0
зорієнтовані на внутрішній ринок	320	80,3

Дані про іноземні продажі найбільшого в світі автомобільного ТНК показують, що більшість продажів було зроблено у внутрішньому регіоні базування. General Motors здійснює 81% продажів у Північній Америці, Форд - 61%. Це пояснюється бажанням отримати економію за рахунок транспортування. Сфера обслуговування є ще більше локалізованою, оскільки безпосередньо пов'язана із специфікою споживання послуг, яке відбувається в момент їхнього виробництва. Таким чином, продажі компаній зорієнтовані до ринку збуту (споживання) або до ринку виробництва послуг. У науково-дослідній сфері науково-дослідних робіт більшість НДДКР проводиться ТНК у країнах їхнього розташування. Особливий вплив на розвиток діяльності компаній в цій сфері залежатиме від особливостей реєстрації та патентування винаходів.

Таким чином, діяльність ТНК характеризується значною регіональною компонентою, як з точки зору їхнього розташування, так і з напрямів міжнародних операцій (продажів).

Література:

1. Ложачевська О.М. Особливості сучасного етапу регіоналізації в контексті глобалізації: [електронний ресурс] / О.М. Ложачевська, А.С. Ложачевська // Режим доступу до статті: http://nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/ppei/2011_29/Lojachev.pdf.
2. Rugman A. Regional transnationals and Triad strategy / A. Rugman, A. Verbeke // Transnational Corporations. – 2004. – Vol. 13, No. 3. – pp.1-20.
3. World Investment Report 2011: Non-equity Modes of International Production and Development [Electronic resource]. – Switzerland: United Nations Publication, 2011. – 226p. // UNCTAD [Official website]. – URL: http://unctad.org/en/docs/wir2011_embargoed_en.pdf.

ЛИСЕНКО В.І.,
студентка III курсу
спеціальності «Міжнародна економіка»
Маріупольського державного університету

СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ МІЖНАРОДНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ІНТЕГРАЦІЇ

Економічна інтеграція - це процес господарсько-політичного об'єднання країн на основі розвитку глибоких взаємозв'язків і розподілу праці між національними економіками, взаємодії їх виробничих структур на різних рівнях і в різних формах. Економічна інтеграція спрямована на забезпечення вільного переміщення товарів, послуг, капіталів і робочої сили між країнами, на узгодження і проведення спільної економічної, науково-технічної, фінансової і валютної, соціальної, зовнішньої й оборонної політики.

Серед численних інтеграційних угруповань можна виділити в Західній Європі - ЄС. Європейський Союз був створений як Європейське економічне співтовариство (ЄЕС) у 1967 р. після злиття таких регіональних організацій:

- Європейське об'єднання вугілля і сталі (ЄОВС, 1951 р.);
- Римський договір 1957 р. про створення ЄЕС;
- Європейське співтовариство по атомній енергії (ЄВРАТОМ, 1957 р.)

З 1 січня 1994 р. на основі Маастрихтського договору (1992 р.) ЄЕС стало називатися ЄС. Інтеграційний процес у ЄС йде двома напрямками - всередину і вшир. Інтеграція вшир означає збільшення кількості повноправних членів Союзу й асоційованих членів. В даний час учасниками ЄС є 27 держав Західної, Центральної і Східної Європи, а також Балтії (табл.1).

Таблиця 1

Країни-учасниці ЄС на окремих етапах розвитку

1957	Німеччина, Франція, Італія, Люксембург, Нідерланди, Бельгія
1973	Великобританія, Данія, Ірландія
1981	Греція
1986	Іспанія, Португалія
1995	Фінляндія, Австрія, Швеція
2004	Польща, Чехія, Угорщина, Словенія, Естонія, Словачія, Латвія, Литва, Мальта, Кіпр
2007	Болгарія, Румунія

На теперішній час ЄС є найрозвиненішим інтеграційним угрупованням із загальною чисельністю населення 457 млн. чоловік, що проживають в 27 країнах Західної, Центральної і Східної Європи, а також Балтії. ЄС лідує в світі за багатьма показниками. Так, інтеграційним об'єднанням виробляється 31% світового ВВП, а показник ВВП на душу населення в ЄС на 55% вищий, ніж в США, та на 16% більше, ніж в Японії. На долю ЄС припадає майже п'ята частина світової торгівлі товарами і трохи більше чверті - світової торгівлі послугами. Домінує ЄС в світовій економіці і по масштабах міграції капіталу.

В Північній Америці великим інтеграційним об'єднанням є НАФТА. Північноамериканська асоціація вільної торгівлі була створена шляхом підписання угоди в грудні 1992 р. між трьома країнами – США, Канадою і Мексикою, – що вступила в силу з 1 січня 1994 р. У рамках НАФТА передбачені заходи для лібералізації руху товарів, послуг і капіталів через кордони трьох країн, захист північноамериканського ринку від експансії азійських і європейських компаній, зняття обмежень на рух капіталу. Доля північноамериканської асоціації вільної торгівлі в світовій торгівлі складає майже 20%.

Особливість північноамериканського економічного угруповання полягає в тому, що її учасники знаходяться в різних стартових умовах. Якщо Канаді за останнє десятиліття удалося наблизитися по головних економічних макропоказниках до США, то Мексика, що довгі роки знаходилася на положенні економічно відсталого держави з великою зовнішньою заборгованістю, поки що помітно відстає від цих країн за основними базовими показниками.

Усередині НАФТА, на відміну від ЄС, є лише один центр економічної сили – США, чия економіка у декілька разів перевершує Канаду і Мексику разом узяті. Ця моноцентричність полегшує управління, але одночасно створює середовище потенційних конфліктів. Крім того, інтеграція виявляється однобокою: Канада і Мексика тісно інтегровані з США, але не один з одним.

Про масштаби економічного взаємозв'язку США, Канади і Мексики можна судити з наступних даних. У США реалізовується близько 75-80% канадського експорту. Доля США в іноземних прямих інвестиціях в Канаді – понад 75% і Канади в США – 9%. У США прямує близько 70% мексиканського експорту, а звідти поступає 65% мексиканського імпорту. Доля США в загальному припливі прямих іноземних інвестицій до Мексики перевищує 60%. ВВП США в 14,5 разів перевершує ВВП Канади і в 19 разів – Мексики.

Проаналізувавши діяльність ЄС та НАФТА можна сказати, що міжнародна економічна інтеграція надзвичайно важлива, тому що вона означає співробітництво між національними економіками різних країн з частковою або повною їх уніфікацією, ліквідацією бар'єрів у торгівлі між країнами, зближення ринків кожної з країн з метою створення одного великого, більшого, тобто спільного, ринку. Економічна інтеграція сприяє посиленню взаємозв'язку та взаємодоповнюваності національних господарств на основі міжнародного поділу праці.

Література:

1. Балабанов К.В. Розвиток Європейського Союзу в сучасній системі світового господарства [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/pips/2008/BSEC_2008/Pages%20from%20tom1/0016.pdf.
2. Глобалізація і безпека розвитку/ Білорус О., Лук'яненко Д. та ін. – К.:КНЕУ, 2001. – 733с.
3. Довідник з європейської інтеграції: [Електронний ресурс]. — Режим доступу до документу: www.eu-directory.ea-ua.info/.
4. Козик В.В. Міжнародні економічні відносини [навч. посібник] / В.В. Козик, Л.А. Панкова, Н.Б. Даниленко. – К.: Знання-Прес, 2002. – 406 с.

МАЛАКУЦКО Н.С.,
студентка III курсу
спеціальності «Міжнародна економіка»
Маріупольського державного університету

АНАЛІЗ ЕКОНОМІЧНОЇ ВЗАЄМОДІЇ КРАЇН В РАМКАХ НАФТА

Найбільш розвиненою інтеграційним угрупованням на американському континенті є Північноамериканська зона вільної торгівлі (North American Free Trade Area - NAFTA), яка була утворена у січні 1994 році США, Канадою та Мексикою. Як і інші регіональні інтеграційні блоки, НАФТА організоване з метою розширення економічних зв'язків між країнами-учасниками. Угода о NAFTA можна вважати принципово новим етапом в процесі лібералізації торгівлі товарами та послугами, а також інвестицій між США, Канадою та Мексикою.

NAFTA є безумовним лідером за обсягами ВВП на душу населення в порівнянні з іншими регіональними угрупованнями, що зумовлене членством США - країною з найбільшим розміром даного показника в світі (в 2011 р. - 48 тис. дол. США). Другою країною-членом за обсягами ВВП на душу населення є Канада (в 2011 р.- 39,75 тис. дол. США). ВВП на душу населення Мексики майже в 5 разів менше ніж у його партнерів по NAFTA.

Характерною рисою взаємодії між країнами, що входять до складу Північноамериканського угруповання, є асиметричність економічної залежності США, Канади та Мексики.

Зовнішньоекономічні зв'язки між Канадою та США характеризуються великим ступенем інтегрованості та наймасштабнішими двобічними відносинами в сфері торгівлі. З боку Канади США є головним експортером, складаючи 82% від сукупного обсягу товарів, що ввозяться в Канаду. В той же час, хоча економіка США не є такою залежною від економік інших країн, Канада для неї є дуже важливим торговельним партнером, частка якого в експорті та імпорті США складає 19% та 16,5% відповідно. Економіка США стає все більш зв'язаною з економікою Канади. Сьогодні Мексика є для Канади шостим експортним ринком і четвертим джерелом імпортованих товарів. Зі свого боку, Канада - другий експортний ринок Мексики і займає четверте місце серед головних імпортерів її продукції. Відносини між Мексикою та США характеризуються високим ступенем інтегрованості. Сьогодні майже 80% обсягу мексиканської торгівлі орієнтовано на американські ринки. Торговельні відносини між країнами-членами NAFTA значно розширилися з моменту підписання угоди, хоча деякі фахівці не вважають такий розвиток відносин прямим наслідком створення NAFTA. Однак, з моменту підписання Північноамериканської угоди внутрішньорегіональна торгівля збільшилася майже в тричі.

В деякому розумінні, метою створення NAFTA було не стільки значне збільшення торгівлі між країнами-членами, в рамках угруповання. В перспективі NAFTA розглядалася в якості трампліну для розширення торгівлі послугами та можливістю подальшого збільшення фінансових потоків США в інші країни, зокрема країни Азії. Прикладом цього можуть служити спроби стосовно створення Панамериканську зону вільної торгівлі, та заключення двосторонніх угод, зокрема з Південною Кореєю.

Слід також дати характеристику торгівлі послугами, яка є важливим аспектом економічних відносин Північноамериканської зони вільної торгівлі, як в рамках даного угруповання, так і за межами нього. Саме сфера послуг займає пріоритетне положення в створенні суспільного продукту країн-членів північноамериканського об'єднання.

Питома вага NAFTA на світовому ринку послуг у 2011 році склала майже 17%. Хоча зовнішня торгівля послугами NAFTA характеризується меншими обсягами за торгівлю товарами, вони продовжують зростати з кожним роком, що підтверджує їх ключове значення для торгівлі та розвитку. Варто зазначити, що за статтею послуг NAFTA має позитивне сальдо, що зумовлене тим, що країни-члени угруповання, зокрема США, є одними з найбільших світових експортерів послуг.

Торгівля послугами країн-членів NAFTA зосереджена також в сфері транспортних та фінансових послуг. Транспортні послуги є основною статтею експорту NAFTA, їх питома вага в загальному обсязі складає 25%.

США, є одними з головних експортерів фінансових послуг як в середині угруповання так і за його межами. Питома вага останніх в загальному обсязі експорту складає 23%. Стрімкий розвиток торгівлі даного сегменту послуг в рамках NAFTA в першу чергу завдячує саме поглибленню інтеграційних процесів між Канадою, США та Мексикою. Угода про вільну торгівлю ліквідувала майже всі квоти в банківському секторі по відношенню країн-партнерів та дозволила американським та канадським інвесторам приймати участь в мексиканському банківському бізнесі через проведення злиттів та поглинань існуючих банків.

Таким чином, проаналізувавши зовнішньоекономічну діяльність інтеграційного угруповання NAFTA на основі її міжнародної торгівлі можна зробити наступні висновки. Торговельних відносин країн-членів NAFTA характеризуються високим ступенем інтегрованості, що зумовлює превалювання обсягів внутрішньорегіональної торгівлі NAFTA над зовнішньоторговельними. Однак, спостерігається тенденція до незначних зрушень в цій структурі на користь зовнішньої торгівлі. Усередині NAFTA є тільки один центр економічної сили – США, чия економіка у декілька разів перевершує Канаду і Мексику разом узяті. Ця моноцентричність полегшує управління, але одночасно створює середовище потенційних конфліктів. Крім того, інтеграція виявляється однобокою: Канада і Мексика тісно інтегрована з США, але не один з одним.

Література:

1. Статистична інформація [Електронний ресурс] / Results : North Americans Are Better Off After 15 Years of NAFTA. – Офіц. веб-сайт. – Режим доступу: <http://www.naftanow.org/results/>.
2. Філіпенко А.С., Будкін В.С., Дудченко М.А. та ін. Міжнародні інтеграційні процеси в сучасності / А.С. Філіпенко, В.С. Будкін, М.А. Дудченко та ін.. - К.: Знання України, 2004. - 304 с.

МИХАЙЛОВ О.І.,
здобувач кафедри «Міжнародна економіка»
Маріупольського державного університету

ВПЛИВ ЕКОНОМІЧНОЇ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ НА СУЧАСНІ ПРОЦЕСИ РЕГІОНАЛІЗАЦІЇ

Глобалізація вплинула на зміни політичних й економічних відносин між країнами та структуру світової економіки. Зокрема, посилились лібералізаційні процеси на різних рівнях, важливого значення у міжнародних відносинах набули інтеграційні процеси. А лібералізація й інтеграція призвели до такого явища, як регіоналізація і регіоналізм.

Регіоналізація є процесом перерозподілу владних компетенцій, передачі функцій від національного на регіональний рівень, поява і розвиток нових інституційних форм, що відповідають новій ролі регіонів у процесі прийняття рішень на національному та наднаціональному рівнях. У XXI столітті поряд з процесом глобалізації

відбувається процес регіоналізації, який стає характерним не тільки для держав з федеративною формою устрою, але і для унітарних держав, та цілих континентів і частин світу.

Створення субрегіональних організацій - приклад прикордонного співробітництва, яке не тільки приносить економічні вигоди, але і створює клімат довіри, сприяючи пошуку конструктивних рішень щодо подолання криз, а також по реалізації спільних проектів, націлених на досягнення добробуту залучених до процесу держав та їх регіонів. Крім того, поступово до регіонів переходить роль акторів міжнародних відносин, зокрема через укладання рамкових міжнародних договорів про співробітництво. З'являється таке поняття, як міжнародний маркетинг регіону, тобто створення іміджу регіону, інвестиційно привабливого клімату, а також орієнтація на потреби цільових груп покупців послуг території. Наочним прикладом процесу регіоналізації є Європейський союз.

На думку деяких науковців (в т.ч. Ю. Пахомова), регіоналізм з'явився, як захисна реакція з боку держав на негативні для них наслідки процесів глобалізації, а одним з поштовхів для цього стала криза 1995-1998 рр. Таким чином, формування регіонів надає можливість зміцнити свою локальну позицію та створити систему, менш залежну від зовнішніх струсів. Окрім того, регіоналізм із своєю появою став використовуватися державами з метою збереження та підтримки політичного контролю в економічній сфері, що значно похитнувся під впливом глобалізації світової економіки [1, 234].

Інший погляд (Ложачевська О.М.) на регіоналізм полягає в розумінні його, не як реакції на глобалізацію, а як її закономірне продовження, одну з її форм. Регіональна інтеграція обумовлює міцніше зчеплення окремих національних господарств, їх зрощування в єдиний економічний організм, що в свою чергу сприяє глобалізації, виступаючи в ролі опори [3, 94].

На думку Лютак О.М. на перший погляд, глобалізація і регіоналізація є процесами протилежного напрямку, вони не виключають, а доповнюють один одного. На регіональному рівні конкретизуються, організаційно упорядковуються, моделюються інтеграційні процеси, які на глобальному рівні мають узагальнений характер. Поступово розширюючись, регіональні організації відпрацьовують механізм економічного співробітництва, який стає надбанням світової спільноти на глобальному рівні [4,86].

На думку Ложачевської О.М. регіональна економічна інтеграція – основна складова й утворююча глобалізації, проте глобалізація не є механічною сумою інтеграційних процесів. На сучасному етапі глобалізація світової економіки й регіональна економічна інтеграція – поняття не ідентичні, хоча мають у своїй основі єдиний процес – інтернаціоналізацію господарського життя, вони відображають її нову якість. Останнім часом регіональна інтеграція розглядається в контексті глобалізації. Обидві ці головні тенденції розвитку сучасної світової економіки перебувають у складній, неоднозначній, суперечливій взаємодії. З одного боку, відзначається прискорений процес глобалізації економічної діяльності, з іншого боку – рост регіональної та субрегіональної інтеграції [3, 95].

Слід підкреслити, що регіоналізація визначається як об'єктивна тенденція все більшого орієнтування процесів економічного відтворення, а також обсягів, характерів та територіально-господарських пропорцій суспільного виробництва відповідно до регіональних передумов розвитку та суспільно-економічних потреб соціумів регіонального рівня.

Виходячи з контексту теоретичної бази, регіон характеризується не тільки близьким розташуванням територій одна до одної, але й спільністю природних, історичних, економічних, політичних, культурних умов. На регіональному рівні утворюються угруповання, які мають характер інтеграційних об'єднань. Економічне згуртування є головною метою і чинником їх утворення, але часто цей процес підсилюється політичними, культурними та іншими умовами [4].

Як запевняє Л.А. Яремко з розвитком регіонів змінюється архітектура світової економіки. Якщо раніше вона розглядалася як сукупність національних економік, пов'язаних між собою міжнародним поділом праці та світовими ринками, то сьогодні її структурною одиницею стає економічний регіон. Сьогодні – це сукупність регіональних економік, сильно узалежнених у своєму розвитку від інших, без огляду на їх національну приналежність. Реалізація геоекономічних інтересів регіонів можлива за умови їх глобалізації. Глобалізований регіон можна визначити як економічну територію, що здійснює регулярні та інтенсивні господарські відносини із зарубіжжям, які стають суттєвим чинником їх соціально-економічного розвитку. Такий регіон стає самостійним геоекономічним суб'єктом [5, 644].

Також для розуміння регіоналізму важливо розрізняти концепції «старого» і «нового» регіоналізму. «Старий регіоналізм» виник у роки холодної війни і формувався «згори» обома конфронтуючими блоками. Він характеризувався інтравертністю, тобто протекціоністською спрямованістю, домінуванням політичних питань над іншими тощо. Друга, «нова» хвиля регіоналізму зародилася в середині 1980-х років. Основні імпульси до неї йдуть «знизу», лише підкріплюючись політичними домовленостями. Новий регіоналізм – це відкрите, екстравертне співробітництво, спрямоване на комплексне розв'язання економічних, політичних, культурних, екологічних та інших проблем і завдань.

В той час, як синонімом класичного («старого») регіоналізму було слово «закритість», концепцією «нового» регіоналізму став його антипод. Серед сучасних науковців є домовленість вважати нові регіональні форми співробітництва черговою стороною глобалізації, не акцентуючи увагу на тому, що і взаємодія у форматі «старого» регіоналізму не втратила актуальності. Багато сучасних об'єднань мають риси обох типів регіоналізму.

Цей інтеграційний феномен пов'язаний з переходом співробітництва з міжнародного на наднаціональний рівень, з інституціоналізацією міжнародної інтеграції, яка відтепер часто юридично оформлюється створенням відповідної міжнародної організації, з пошуком оптимальних шляхів включення країн-учасниць у загальносвітові процеси. Переваги від потенційної участі у великому регіональному об'єднанні здатні підштовхнути слабкіші країни до інтеграції.

Глобалізація протягом десятиліть відчиняє двері національних економік для міжнародного капіталу. Як реакція на викликані глобалізацією фінансові ризики та загрози фінансових криз виникла тенденція до регіоналізації, побудови трьох значною мірою самодостатніх і закритих регіонів (Європа, Азія, Америка; які в свою чергу поділяються або пересічно об'єднуються міждержавними економічними та політичними об'єднаннями та організаціями). Наступним кроком є формування торгівельних мостів між регіонами, міжрегіональна інтеграція, поступове відкриття регіонів, що відповідає концепції нового регіоналізму. При цьому, внутрішньорегіональна інтеграція частіше за все набагато глибша за поверховішу міжрегіональну, яка в найближчій перспективі обмежиться співробітництвом у торговельній сфері, тобто мінімізацією перешкод руху товарів.

З регіоналізацією пов'язані і негативні моменти. Найчастіше між країнами, що входять до одного об'єднання, для розвитку взаємовигідного співробітництва встановлюється преференційний режим, який дискримінує інші країни. Через це регіоналізм в світових інтеграційних процесах не усуває бар'єрів на шляху глобальної інтеграції, а лише змінює їх просторову конфігурацію.

На сучасному етапі розвитку світової економіки розвиток регіональних та міжрегіональних відносин характеризується посиленням ролі провідних інтеграційних об'єднань, що впливає на притягнення потоків капіталів, товарів та їх збільшення між країнами тріади, зменшення між іншими країнами, внаслідок чого регіональні відносини у світі набувають рис глобальності. Сучасні процеси глобалізації, у свою чергу, стають поштовхом для розвитку регіональних об'єднань на шляху до розвитку конкурентоспроможних економік окремих країн та інтеграційних угруповань.

Література:

1. Білорус О.Г., Лукьяненко Д.Г. и др. Глобальні трансформації та стратегії розвитку: Монографія. К.: Ориане, 2006. – 427 с.
2. Гладій І.Й. Регіоналізація світового ринку: євроінтеграційний аспект: Монографія // Гладій І.Й. /Економічна думка, 2006 – С.554.
3. Ложачевська О.М., Ложачевська А.С. Особливості сучасного етапу регіоналізації в контексті глобалізації / О.М. Ложачевська, А.С. Ложачевська. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.jrnl.nau.edu.ua/index.php/PPEI/article/view/276/265.pdf>.
4. Лютак О.М. Регіоналізація в умовах формування єврорегіональної політики України / О.М. Лютак // Економічні науки. Серія «Економічна теорія та економічна історія». Збірник наукових праць. ЛНТУ. – Випуск 7 (28). – Ч. 2.-Луцьк, 2010. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.nbu.gov.ua/portal/soc.../en.../index.html>.
5. Яремко Л.А. Новий етап регіонального розвитку: глобалізація регіонів / Л.А. Яремко // Збірник наукових праць Національного університету державної податкової служби України. – № 1. – 2011. – С. 643-658.

СВІРЕНКОВА Ю.,
студентка ОКР «Спеціаліст»
спеціальності «Міжнародна економіка»
Маріупольського державного університету

ПЕРСПЕКТИВИ ЕКОНОМІЧНОГО СПІВРОБІТНИЦТВА В МЕЖАХ ОЧЕС

Створення ЧЕС спричинило появу взаємопов'язаних політичних і економічних завдань, що стоять перед країнами-учасницями регіонального угруповання. При цьому політичні устремління держав мають досить прихований характер. Так, політична ініціатива Туреччини зі створення ЧЕС з самого початку була подана як та, що має майже виключно економічні цілі співробітництва.

Функціонування ЧЕС відбувалося і відбувається в умовах, коли більшість колишніх соціалістичних країн, що входять в угруповання, не виробило ефективних зовнішньополітичних та зовнішньоекономічних стратегій. Процес усвідомлення своїх інтересів і місця в сучасному геополітичному просторі поки ще далекий від завершення.

Вагомість ОЧЕС та її важливість визначатиметься майбутніми досягненнями як в економічній, політичній, так і в сферах безпеки. Учасники організації бачать перспективи її розвитку передусім у співробітництві з ЄС. Треба сказати, що на зустрічі міністрів закордонних справ у 1999 р. (Тбілісі) була прийнята платформа співробітництва ЧЕС і ЄС. Учасники заявили, що вважають головними для себе ті сфери співпраці, які є пріоритетними для ЄС: розвиток інфраструктури, співробітництво в торгівлі і створення сприятливих умов для припливу іноземних інвестицій, стійкий розвиток і захист навколишнього середовища, боротьба з різними виявами організованої злочинності та ін.

До головних чинників формування і розвитку ОЧЕС можна віднести:

– геополітичний, геоекономічний, ресурсний і пов'язані з ними транспортний і рекреаційний потенціали. Геополітичний потенціал ОЧЕС визначається розташуванням його країн-учасниць у регіоні Чорного моря, а також можливість розвитку їх зовнішньоекономічних зв'язків на великому просторі від Балкан до Центральної Азії і від Балтії до арабських країн з чисельністю населення понад 320 млн. Маючи потенційно місткий внутрішній ринок, ОЧЕС у перспективі може стати важливим ринком торгівлі між Європою, Близьким Сходом і Азією. Всі країни-учасниці ОЧЕС зацікавлені у реалізації своїх транзитних і ресурсо-експортних конкурентних переваг;

– низький рівень взаємодоповненості (компліментарності) господарських систем країн-членів;
– переважна орієнтація зовнішньої торгівлі учасників об'єднання на ринки країн, що не входять до ОЧЕС, в основному це ринки країн-членів ЄС;

– вплив на розвиток зовнішньоекономічних зв'язків країн-учасниць ОЧЕС інших регіональних інтеграційних об'єднань і міжнародних організацій, у роботі яких вони беруть участь (Болгарія, Греція, Румунія – ЄС; Азербайджан, Грузія, Молдова, Україна – ГУАМ; Албанія – ЦЕФТА; Росія – СНД, ЄврАзЕС, АТЕС, АСЕАН). Членами СОТ є всі країни-учасниці ОЧЕС, крім Азербайджану та Росії, але у тому році Росія підписала протокол про вступ до СОТ та повноправним членом стане лише після ратифікації протоколу російським законодавством;

– особливості товарної структури міжнародної торгівлі ОЧЕС, у якій переважають мінеральні продукти, чорні і кольорові метали, продукція хімічної, приладо- та машинобудівної промисловості.

– різні рівні соціально-економічного розвитку країн-учасниць: від 18,5 тис. дол. США на душу населення (Греція), 4,2-3,2 тис. дол. США (Болгарія, Румунія, Росія, Туреччина), 3,0-1,2 тис. дол. США (Албанія, Вірменія, Азербайджан, Грузія, Україна) до 620,0 дол. США (Молдова);

Діяльність ОЧЕС спрямована на розвиток конкурентоспроможної ринкової економіки в регіоні Чорного моря, формування нового виробничого потенціалу на інноваційній основі.

Головний мотив для більшості країн, що приєднувалися до регіональної ініціативи ОЧЕС, полягає не у полегшенні доступу до ринків країн-членів шляхом преференційної угоди, а шляхом полегшення руху товарів, послуг і факторів виробництва для того, щоб підвищити ефективність економічної діяльності і стимулювати конкуренцію в межах блоку в цілому. Така регіональна організація має стати «платформою» для полегшення торгівлі між країнами ОЧЕС і третіми країнами, в т.ч. й ЄС. ОЧЕС є важливою ще й тим, що низка держав пострадянського простору, які бачать неефективність діяльності СНД, вважають ОЧЕС певною альтернативою як подолання внутрішніх проблем, так і розв'язанню своїх зовнішньоекономічних завдань. До завдань, пов'язаних із протидією новим викликам безпеки, зокрема тероризму, розповсюдженню зброї масового знищення, засобів її доставки, організованою злочинністю, тощо. Україна надає важливого значення діяльності ОЧЕС, оскільки вбачає в ній гарантії територіальної цілісності та економічного розвитку.

Найвідоміші галузеві економічні проекти ОЧЕС пов'язані з транспортною інфраструктурою і енергетикою. У першому випадку при створенні відповідної транспортної інфраструктури ОЧЕС тісно співробітничав з ЄС. ОЧЕС ініціювала регулярні контакти з ЄС в сфері транспорту. Чорноморський басейн визнаний складовою системи Пан-Європейських транзитних коридорів ЄС (Транспортний коридор Європа-Кавказ-Азія - ТКАСЕСА). З метою розширення транзитних можливостей стратегічно важливим є будівництво в Україні морського транспортно-промислового комплексу «Донузлав». Необхідно також посилити дії в напрямку розвитку та інтеграції регіональних транспортних систем із загальноєвропейськими транспортними коридорами, з прокладки оптико-волоконних ліній зв'язку, що вимагає також значних інвестицій на організацію комунікаційної інфраструктури та удосконалення відповідних транспортних мереж. Проте значна нестача внутрішнього капіталу і мінімальні потоки зовнішніх інвестиційних ресурсів вимагають активізації спільних зусиль держав щодо залучення фінансових коштів на ці проекти, інтенсифікації співробітництва в рамках Програми сусідства з ЄС.

Перспективи розширення та поглиблення торговельного співробітництва країн ОЧЕС обумовлюються здатністю трансформаційних економік здійснювати внутрішні структурні перетворення. Зважаючи на зобов'язання Греції та Туреччини дотримуватися спільної торговельної політики ЄС, створення регіональних преференційних угод обмежене, а тому першочерговим завданням країн регіону є поглиблення співробітництва з ЄС, який безпосередньо впливає на формат співробітництва країн ОЧЕС.

Вигідність участі України в ОЧЕС пов'язана з наступними обставинами:

- регіональна економічна інтеграція є однією з основних тенденцій функціонування світової економіки, яка або повністю ліквідує, або суттєво послабляє бар'єри на шляху міжнародної міграції товарів, послуг, капіталів і робочої сили;

- для України багато з країн ОЧЕС (Росія, Туреччина, Азербайджан й ін.) є провідними зовнішньоекономічними партнерами;

- до ОЧЕС входять країни-члени ЄС (Греція, Болгарія, Румунія), економічні зв'язки з якими дозволять Україні активізувати співробітництво й з іншими країнами ЄС.

Таким, чином, співпраця в рамках ОЧЕС розкриває ряд перспектив країнам-учасникам: а) з одного боку, дає можливість окремим країнам поглиблювати і розширювати торговельне, інвестиційне та гуманітарне співробітництво з країнами, які знаходяться в географічній близькості, мають спільні економічні інтереси економічного розвитку; б) має важливе значення для протистояння національних економік окремих країн,

викликом економічної глобалізації шляхом поглиблення торговельно-економічних зв'язків на регіональному рівні. Це саме стосується й України, як країни-учасниці цього угруповання, ОЧЕС дає змогу перспективному розвитку у торговій, фінансовій, соціальній, економічній, виробничій сфері та в сфері безпеки.

Література:

1. Державний комітет статистики [Електронний ресурс] / – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>
2. Міністерство закордонних справ України [Електронний ресурс] / – Режим доступу: <http://www.mfa.gov.ua>
3. Національний інститут стратегічних досліджень при Президенті України [Електронний ресурс] / – Режим доступу: <http://www.niss.gov.ua>
4. United Nations Conference on Trade and Development [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.unctad.org>.

ТЕЛИЦЯ А.А.,
студентка ІV курсу
спеціальності «Міжнародні відносини»
Маріупольського державного університету

ОСОБЛИВОСТІ ТОРГОВО-ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН МІЖ США ТА КНР

На сьогоднішній день Китай перетворився в одну з великих держав, без якої вже неможливо уявити собі світову економіку і політику. Він не тільки впливає на всю міжнародну економіку, але і є гарантом її стабільності. Сьогодні можна впевнено говорити про «економічну взаємозалежність» США і Китаю, оскільки обидві держави (одна для іншої) є 2 за значимістю (після країн ЄС) торговим партнером. Китай є головним утримувачем американських боргових зобов'язань і валютного резерву в доларах.

Економічний інтерес традиційно грає в їх розвитку провідну роль, коригуючи часом важливі політичні рішення і вносячи поправки в сутність і нюанси взаємин з іншими державами.

За останні три десятиліття американсько-китайські економічні зв'язки істотно зміцнилися.

Об'єм торгівлі між США та Китаєм почав активно рости після відновлення дипломатичних відносин у січні 1979 року, підписання двосторонньої торгової угоди в липні 1979 р. та договору про взаємне надання режиму найбільшого сприяння на початку 1980 р. У 1979 р. товарообіг між Сполученими Штатами Америки та Китаєм склав 2 млрд. доларів, Китай був лише на 23-ьому місці серед експортних ринків США та на 45 –ому як постачальник товарів на американський ринок. В 2010 році обсяг двосторонньої торгівлі склав вже 456 млрд. доларів. Китай у 2010 році був на другому місці по обсягам торгівлі з США після Канади, третім (після ЄС і Канади) за розмірами експортним ринком і найбільшим джерелом імпорту. Якщо в 2001 році обсяг експорту із США до Китаю склав 19 млрд. дол., то вже у 2010 році даний показник зріс до 92 млрд. дол. [1].

Високий рівень розвитку торгово-економічних відносин є однією з основ стабільності американсько-китайських відносин в даний час.

Одним із чинників, що впливає на розвиток двосторонніх відносин, є формування міжнародно-правової бази. За довгий час відносин між країнами було підписано десятки договорів економічного характеру. На сьогодні нормативно-правова база саме економічно-торгівельних відносин є найбільш масштабною. КНР та США мають різні рівні співпраці, а саме: державний, регіональний та співпраця на рівні компаній [3].

Транснаціональні мережі зв'язків між двома країнами сприяють появі та еволюції інститутів управління, що діють як на двосторонньому, так і на системному рівні

В останні роки двостороння торгівля розвивалась за моделлю аутсорсингу - заміщення внутрішнього виробництва в США дешевим імпортом, що призводило до переважного збільшення частки китайського експорту в структурі товарообігу. У 2007 р. американський торговий дефіцит перевищив гігантську суму в 250 млрд. дол. Гігантський відрив Пекіна відмічений у конкурентній боротьбі з східно-азиатськими сусідами, значний сегмент економіки яких також орієнтований на виробництві товарів, що експортуються в США [4].

Поряд із зростанням зовнішньої торгівлі значний розвиток отримали також інвестиції американських фірм в Китаї. Якщо не вважати сянганських і тайваньські інвестиції в Китаї, то США займають серед закордонних інвесторів у Китаї друге місце, поступаючись лише Японії. Зростає також швидкими темпами бізнес у сфері послуг, що надаються американськими фірмами Китаю.

Але, двосторонні відносини становилися більш напруженими в останні декілька років в зв'язку з рядом проблем, в тому числі через торговий дефіцит США, протидії з боку Китаю у питанні валютної політики, занепокоєння Сполучених Штатів, пов'язану з виконанням Китаєм своїх зобов'язань у рамках СОТ та промислової політики Китаю, що передбачає введення нових обмежень для іноземних фірм.

Дефіцит торгового балансу США з Китаєм у 2010 році склав 273,1 млрд. доларів, рекордна сума дефіциту, котра взагалі була зафіксована з окремо взятою країною. Хоча ріст експорту США в КНР, що склав 32 % (91,9 млрд. доларів), обігнав ріст імпорту – 23,1% (364,9 млрд. доларів), а в 2011 році досягнув значення 313 млрд. доларів [1].

Одною з причин дисбалансу багато експертів називають через мірне регулювання та заборонені міри з боку США по експорту високотехнологічних товарів. Одночасно у Китаї існує незадоволений попит на дані

товари та технології. Саме законодавство США у області експортного контролю є перепорою для вирівнювання торгового дисбалансу з Китаєм, та робить недоступними для американських та китайських ТНК досить привабливі ринки. Достатньо важко оцінити, наскільки це є перепорою для торгівлі, одним із короткострокових ефектів подібних обмежень є зниження товарообігу.

Більш того, проблема експортного контролю вперше роздивляється поряд з іншими проблемами американо - китайських торгово-економічних відносин, таких, як антидемпінгові та компенсаційні пошліни, захист прав інтелектуальної власності, урядові закупки та інноваційні програми, проблема валютних курсів.

Слід сказати, що аналітики відзначають, що по мірі розвитку кризи, напруга в торговельних відносинах між США і Китаєм все більше наростає. Однак спектр заходів і ступінь тиску, які може використовувати американський президент, вельми обмежений через те, що Китай є найбільшим кредитором США. Якщо Китай почне продавати казначейські білети, це може спричинити за собою куди більш жорстоку кризу, ніж нинішня - аж до обвалення долара, що може викликати спад в США і у всьому світі. Головним фактором, що стримує цю конфронтацію, є те, що обидві країни можуть втратити дуже багато. Однак висловлюється думка про те, що китайці вже готують ґрунт для поступової заміни долара США як світової валюти - принаймні, в азіатському регіоні [3].

Торгові угоди між США і Китаєм постійно переглядаються і часто будуються на хиткому ґрунті. Це пов'язано насамперед з порушеннями прав людини у Китаї. Так як Китай не дотримується міжнародні стандарти прав людини, Сполучені Штати не прагнуть брати участь в повному обсязі, в необмеженій торгівлі з Китаєм [2].

Економічні зв'язки з Китаєм також стали викликати все більше занепокоєння у США. Одна з фундаментальних проблем полягає в тому, що обсяги китайського імпорту зростають набагато швидше, ніж обсяги американського експорту. Невдоволення викликає і протекціоністська політика Китаю. Влада Китаю також перешкоджає отриманню державних контрактів компаніями, які не контролюються китайськими власниками, що ставить американські, як, втім, і всі інші бізнес-структури, в явно не вигідне становище[3].

Таким чином, ми прийшли висновку, що американо-китайські відносини все більше виходять за рамки двосторонніх, набуваючи все більш широкого та глобального масштабу. Проте, не дивлячись на інтенсивний розвиток торгових та економічних зв'язків між країнами, між ними існує велика кількість протиріч, як у політичних, так і у економічних питаннях.

Література:

1. Аксенов П. Торгово - экономические отношения США и Китая в начале XXI века [Electronic resource]. – Mode of access : <http://www.rusus.ru/print.php?id=295> — Screen name.
2. Лексютина Я. Американско-китайские отношения в 2009-2011 гг.: иллюзорность партнерства [Electronic resource]. - Mode of access :http://www.gramota.net/articles/issn_1997-292X_2012_2-1_28.pdf – Screen name.
3. Михеева А. Новые подходы к оценке перспектив развития экономических отношений США и КНР: эффект глобального кризиса [Electronic resource]. – Mode of access : <http://dictionary-economics.ru/art-48> — Screen name.
4. China-U.S. Relations: Current Issues and Implications for U.S. Policy [Electronic resource]. – Mode of access : <http://fpc.state.gov/documents/organization/109546.pdf> — Screen name.

ЯНЮК Ю.О.,
студентка ОКР «Спеціаліст»
спеціальності «Міжнародна економіка»
Маріупольського державного університету

ПЕРСПЕКТИВИ УЧАСТІ УКРАЇНИ В ЄДИНОМУ ЕКОНОМІЧНОМУ ПРОСТОРИ

В умовах глобалізованої економіки близько половини світової торгівлі здійснюється в рамках інтеграційних об'єднань. Практично кожна країна є учасником договорів про регіональну економічну інтеграцію. Інтеграція різних держав передбачає розробку і досягнення угоджених цілей і завдань, дотримання суспільних принципів щодо різних аспектів економічного, політичного, соціального, екологічного життя. Країна, яка має намір долучатись до інтеграційних процесів, повинна чітко усвідомлювати можливість певних поступок національними інтересами на користь загальних інтеграційних цілей, зберігаючи при цьому самоідентичність.

Національна економічна стратегія України повинна, перш за все, бути спрямованою на створення ефективної економічної системи і самодостатньої економіки, на системне і послідовне поєднання державного регулювання економіки з ринковими методами саморегулювання та на широке використання існуючого міжнародного досвіду трансформації економічних систем в напрямку соціально-орієнтованої ринкової економіки.

При формуванні концепції національних інтересів слід виходити з необхідності знаходження раціонального співвідношення між необхідністю інтегруватися в світові, європейські політичні та економічні процеси і структури з одного боку та необхідністю забезпечити, перш за все, могутню, сильну і ефективну

внутрішню економічну інтеграцію на всіх рівнях економіки, забезпечити захист національних ринків і національного виробника. Без цього суверенна державність і незалежність України буде знаходитися під великою загрозою.

На сьогодні з усіх форм зовнішньоекономічного співробітництва для України особливе значення має зовнішня торгівля. Це зумовлюється тим, що ефективний розвиток та модернізація економіки, структурна реформа, залучення іноземних інвестицій і новітніх технологій можливі лише за умови формування і розвитку спеціалізованого виробництва, органічного входження України в систему міжнародного поділу праці[1].

Економічні інтереси України досить розгалужені, її торговельними партнерами є понад 200 країн, домінуючу позицію серед яких займають країни пострадянського простору. Торгові відносини з країнами СНД з початку його заснування і до теперішнього часу розвивалися більш-менш стабільно, про що свідчить частка СНД у зовнішньоторговельному обігу України. У загальному обсязі товарообігу у 2011 році частка країн СНД складає 42% (рис.1).

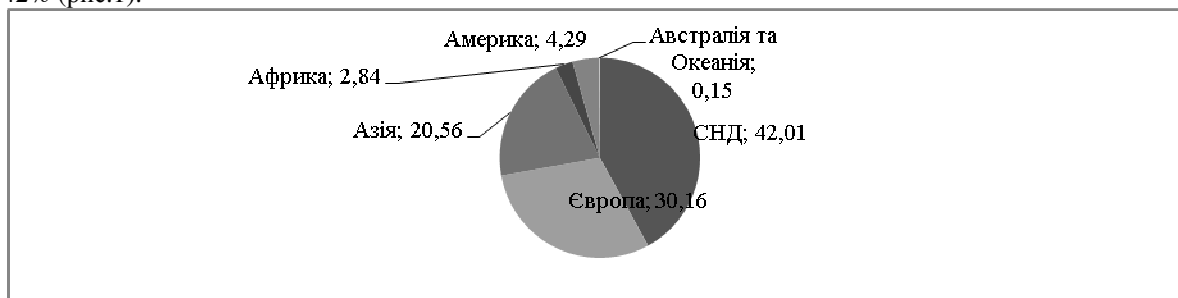


Рис. 1 Географічна структура зовнішньої торгівлі України товарами за 2011 рік, тис дол. США.

У загальному обсязі товарообігу на три країни-члена СНД (майбутніх країн-учасниць ЄС) приходить майже 39%, а в обсязі товарообігу країнами СНД – 92%, що дає підстави для розвитку інтеграційних процесів на східному векторі.

Хоча офіційно проголошеною пріоритетною метою міжнародної інтеграції для України є ЄС, актуальним залишається питанням стосовно формування Єдиного економічного простору є вибір оптимальної форми інтеграції України в ЄС. Така можливість передбачена Статтею 5 Угоди про формування Єдиного економічного простору: “ЄС формуються поетапно, з урахуванням можливості різнорівневої і різношвидкісної інтеграції” . [4] Йдеться про альтернативу між формуванням зони вільної торгівлі або ж митного союзу як першої мети, над якою працює робоча група зі створення ЄС. Глибші форми інтеграції обговорюються, але залишаються питанням середньо- і довгострокової перспективи.

На рисунку 2 наведено динаміку товарообігу з країнами ЄС та прогноз на 3 роки (враховуючи різке зниження показників у 2009 році дані за цей рік були усереднені).

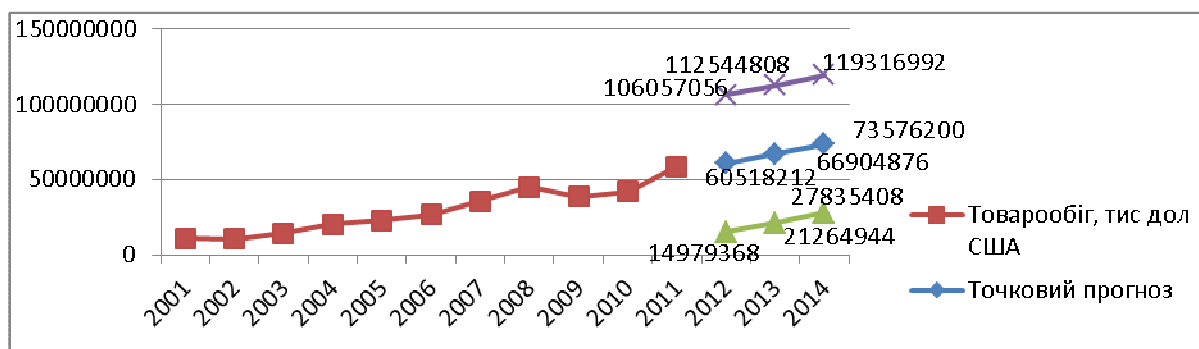


Рис. 2. Динаміка та прогноз товарообігу України з країнами ЄС 2001-2014, тис дол. США

Проведений аналіз дає підстави стверджувати, що інтенсивність торговельних відносин України з країнами ЄС має тенденцію до зростання.

Оскільки кроки України стосовно ЄС спрямовуються на побудову торговельно-економічних відносин на засадах, які б відповідали процесу створення спільного економічного простору, початковою формою співпраці з країнами ЄС є класична зона вільної торгівлі, режим якої не передбачає ні спільної зовнішньоторговельної і митної політики щодо третіх країн, ні функціонування будь-яких наднаціональних органів.

Участь України в ЄС має свої переваги і є перспективним інтеграційним угрупованням, до яких відносяться: активізація торгово-економічних процесів у рамках ЄС; значна ємність внутрішнього ринку ЄС обумовлює можливості ефективного використання ресурсних, виробничих, кадрових, науково-технічного потенціалів країн-учасниць; країни-учасниці ЄС показують сталу тенденцію до зростання основних

макроекономічних показників, що може розглядатися як визначальний фактор суспільно-економічного прогресу країн; з формуванням ЄСП поліпшаться можливості розвитку транзитного потенціалу України.[3]

Якщо розглядати участь в угрупованні з соціально-економічної точки зору, то для України головними наслідками буде зниження рівня цін на товари, в першу чергу енергоносії, відбудеться значне збільшення товарообігу між країнами – учасницями.

Однак, аналізуючи значимість участі в ЄСП для України, слід насамперед виходити з об'єктивного економічного значення для національної економіки торговельно-економічних стосунків з країнами-учасницями цієї організації.

Література:

1. Мітін М. Особливості розвитку торговельно-економічних відносин України з країнами СНД / М. Мітін //Сборник научных трудов. - Донецк, 2008.
2. Офіційний сайт Державного комітету статистики України:[Електронний ресурс]. - Режим доступу: www.ukrstat.gov.ua.
3. Проблеми та перспективи участі України у Євразійських інтеграційних об'єднаннях: [Електронний ресурс]. - Режим доступу: http://old.niss.gov.ua/Monitor/Monitor1_72/03.htm.
4. Угода про формування Єдиного економічного простору: [Електронний ресурс]. - Режим доступу: http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=997_990.

СЕКЦІЯ ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНИХ ТА ПОЛІТИЧНИХ ВІДНОСИН УКРАЇНИ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

АНОХИНА А.В.,
студентка ІV курсу
спеціальності «Міжнародні відносини»
Маріупольського державного університета

РОЛЬ ГРУППИ БРИКС В МИРОВОЙ ЭКОНОМИКЕ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ

БРИКС (BRICS) — группа из пяти быстроразвивающихся стран: Бразилия, Россия, Индия, Китай, Южно-Африканская Республика. Страны БРИКС являются крупными государствами. Численность населения, площадь территорий и размеры экономик отличают их от других стран. На их долю приходится 40% населения планеты, 25% площади земной поверхности и около 20% мирового ВВП. Эти страны уже контролируют около 43% мировых валютных резервов, и их доля продолжает расти. Страны БРИКС заявили о себе не только как полюсы роста мировой экономики, но и как новые центры геополитического влияния.

В последние годы страны БРИКС активно развивали свое сотрудничество, несмотря на глобальный экономический кризис. Более глубоким и масштабным стало сотрудничество в рамках «пятерки», и для многих из них именно участники БРИКС являются сегодня крупнейшими торговыми партнерами. Для России таким партнером стал Китай, опередив Германию. На протяжении последних лет КНР также является крупнейшим торговым партнером Бразилии. Растет объем торговых связей и номенклатура товаров, наращивается сотрудничество в области взаимных инвестиций [1].

Экономический разрыв между странами БРИКС и G7 сокращается. С учетом паритета покупательной способности доля Канады, Франции, Германии, Японии, Италии, Великобритания и США в мировом ВВП уменьшилась с 48% в 2001 г. до 38% в 2011 г. Доля БРИКС, напротив, увеличилась за этот период с 18 до 27%. Объемы торговли, осуществляемой этим альянсом, выросли с 3,6% в 1990 г. до свыше 15% от глобального объема. Торговля среди самих стран BRICS растет на 28% в год и, по прогнозам, должна увеличиться с нынешних \$230 млрд. в год до \$500 млрд. к 2015 г. [3].

Рис. 5.



Источник: ВТО, МВФ

Рис 1. Доли блоков стран в мировом торговом обороте

Главы стран БРИКС считают необходимым создать более репрезентативную международную финансовую структуру, в которой развивающиеся страны будут иметь большее влияние. По мнению лидеров BRICS, системы квот в основных финансовых институтах — Всемирном банке и Международном валютном фонде — позволяют Евросоюзу и США удерживать монопольный контроль над ними, что не соответствует интересам более бедных стран. При этом нужно преобразовать международную валютную систему, чтобы она могла служить интересам всех стран, в том числе развивающихся. Об этом говорится в Делийской декларации, принятой на IV саммите организации в Индии в марте 2012г.[2].

Между тем в ходе одной из дискуссий главы БРИКС рассмотрели возможность создания нового Банка развития, который предполагается создать по модели Всемирного банка. Данная организация призвана мобилизовать ресурсы для проектов в области инфраструктуры и устойчивого развития стран-участниц, а также в других развивающихся странах. По мнению БРИКС, такой банк дополнил бы уже прилагаемые усилия международных и региональных финансовых институтов, нацеленных на глобальный рост и развитие. Министрам финансов стран БРИКС поручено изучить реализуемость и жизнеспособность подобной

инициативы, создать совместную рабочую группу для ее дальнейшей проработки и представить доклад к следующему саммиту организации, который состоится в 2013г. в Южной Африке [4].

Говоря о дальнейших действиях по стабилизации мировой экономики, БРИКС стремится к обеспечению регулятивного надзора за международной финансовой системой и к его реформе, к усилению координации политики и укреплению сотрудничества в сфере финансового регулирования и надзора, а также к содействию стабильному развитию глобальных финансовых рынков и банковских систем.

Таким образом, можно сказать, что на сегодняшний день группа БРИКС занимает важное место в мировой финансовой системе. Темпы развития экономик стран БРИКС настолько высоки, и возможно вскоре, их экономическое влияние превысит влияние развитых стран.

Література:

1. Брикс – будущее мировой экономики? [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://ru-trade.info/briks-budushhee-mirovoj-ekonomiki-2/>
2. БРИКС призывает считаться с развивающимися странами [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://top.rbc.ru/economics/29/03/2012/644017.shtml>.
3. Никонов В. БРИКС -- главный двигатель мирового экономического роста [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://russian.people.com.cn/95181/7770103.html>.
4. Эксперт: Банк развития БРИКС изменит мировую финсистему [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.rosbalt.ru/business/2012/03/30/963673.html>.

АРСЕНЬЕВА А.О.,
студентка IV курсу
спеціальності «Міжнародні відносини»
Маріупольського державного університету

СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІЧНОГО СПІВРОБІТНИЦТВА УКРАЇНИ ТА ФРН НА СУЧАСНОМУ ЕТАПІ

Провідне положення ФРН на Європейському континенті, її політичний вплив і економічна могутність, а також високий ступінь впливу цієї держави на інтеграційні процеси в Європі об'єктивно визначають доцільність та стратегічність розбудови відносин України з Німеччиною. Зважаючи на вагомую роль ФРН у Європейському Союзі, Україна зацікавлена в поглибленні співпраці з Німеччиною в усіх сферах, які вирішальним чином впливають на реалізацію стратегічного завдання поетапної інтеграції України до Європейського Союзу. Саме тому комплексне вивчення двостороннього співробітництва, аналіз його стану та якості, вивчення пріоритетних напрямів, форм і з'ясування перспектив їхнього подальшого розвитку з точки зору нагальних потреб України, має важливе значення як для української історичної науки, так і для формування політики подальшої співпраці між Україною та ФРН. Українсько-німецьке економічне співробітництво, як і інші форми співпраці, виходить на якісно новий рівень відносин – рівень стратегічного партнерства. Економічні відносини між нашими країнами мають стати тим фактором, який посприє піднесенню економіки нашої країни, визнанню України як рівноправного члена співтовариства. Отже, актуальність теми дослідження визначається необхідністю наукового обґрунтування особливого характеру торгівельно-економічного виміру українсько-німецьких міждержавних відносин.

Об'єктом дослідження є українсько-німецькі двосторонні відносини на сучасному етапі.

Предметом дослідження виступає українсько-німецьке економічне співробітництво у зазначений період.

Метою роботи є комплексний аналіз економічного виміру українсько-німецьких відносин та визначення його місця у двосторонніх міждержавних відносинах.

Німеччина є одним з головних торговельних партнерів України. Наприкінці 90-х років Україні діяло понад 400 спільних українсько-німецьких підприємств. Німецькі фірми брали участь у перебудові української енергетики й вугледобувної промисловості. У цілому сучасні українсько-німецькі відносини мають міцну базу й значні перспективи розвитку. Прикладами успішної реалізації німецьких проектів в Україні є налагодження монтажного виробництва автомобілів «Шкода» (концерн «Фольксваген») у Закарпатті. Уже декілька років працює один з найбільших постачальників німецької авто індустрії фірма «Леоні». На українському ринку також активно працюють концерни «Даймлер Крайслер», «Опель», інтенсивно розгортається мережа супермаркетів «МЕТРО».

У галузі зовнішньої торгівлі Німеччина була і залишається одним з найважливіших партнерів України, на неї припадає близько 7% загального торговельного обороту нашої держави (табл.1).

Слід зазначити, що у 2011 році в українському імпорті переважали обладнання для машинобудівної, хімічної, харчової промисловості, сільського господарства, а також електротехнічне устаткування, транспортні засоби тощо. Перше місце посідали машини (27%), друге – транспортні засоби (12%), далі – сировина та вироби хімічної й фармацевтичної промисловості (10%), електротехнічні вироби (10%) і текстиль (9%). На продукти харчової промисловості припадає 10% [1].

Стан двосторонньої торгівлі товарами між Україною та ФРН за 2006-2011рр.

(за даними Держстату України, млрд. дол. США)

	2006	2007	2008	2009	2010	2011	+/-
ЗТО	5,6	7,5	9	5,1	6,1	8,6	41%
Експорт	1,3	1,6	1,8	1,2	1,5	1,8	18%
Імпорт	4,3	5,8	7,2	3,9	4,6	6,9	49%
Сальдо	-3	-4,2	-5,3	-2,6	-3,1	-5,1	

Провідне місце загального українського експорту у 2011 році посідали текстильні вироби і одяг, виготовлені переважно із давальницької сировини (33%), друге – вироби фармацевтичної та хімічної промисловості (13%), а також вироби з заліза та сталі (13%). На вироби харчової промисловості припадало 8,5%. В експорті збільшилася питома вага вітчизняних товарів, таких як сталеві труби, листовая сталь, електротехнічні вироби та сільськогосподарська продукція (молоко, олійні рослини) [2].

Поступово розвивається співробітництво підприємств швейної та взуттєвої промисловості обох країн, але в основному в умовах давальницької сировини. За роки співпраці розширилась експортно-імпортна структура українсько-німецьких зв'язків, зросла кількість спільних підприємств (Німеччина посідає одне з перших місць) [5]. Співробітництво між країнами розвивається в таких галузях поза згаданими, як авіа космічна техніка, транспортне машинобудування, екологічний захист, впровадження сучасних технологій глибокої переробки нафти і вугілля.

Особливе місце в українсько-німецьких відносинах належить інвестиційному співробітництву. На території України зареєстровано 1450 підприємств з німецьким капіталом.

За обсягами прямих інвестицій в економіку України ФРН посідає друге місце (після Кіпру) серед країн світу. За 2011 рік Німеччина інвестувала в Україну 7,1 млрд. дол. США, що складає 15,8% від загального обсягу прямих іноземних інвестицій, залучених в економіку України.

У 2011 році приріст інвестицій з Німеччини в українській економіці становив 303 млн. дол. США.

При цьому, найбільше зростання інвестицій з Німеччини спостерігалось у наступних видах економічної діяльності: фінансова діяльність – 190 млн. дол. США; операції з нерухомим майном, оренда, інжиніринг та надання послуг підприємцям – 192 млн. дол. США; торгівля; ремонт автомобілів, побутових виробів та предметів особистого вжитку – 19 млн. дол. США.

Що до прямих інвестицій з України до Німеччини, то станом на 01.10.2011 Україна інвестувала в економіку Німеччини 9,4 млн. дол. США, що становить 0,1 від загального обсягу інвестицій з України спрямованих в економіку країн світу. Протягом січня – вересня 2011 року обсяг інвестицій спрямованих з України до економіки ФРН збільшився на 180 тис. дол. США

Обсяг українських інвестицій у Німеччині спрямовано до підприємств переробної промисловості – 49 % та підприємств, що здійснюють діяльність у сфері транспорту та зв'язку – 3,3 %.

Підводячи підсумки можна сказати, що результати співпраці двох країн продемонстрували, що двостороння торгівля між країнами сприяє поживленню співробітництва, збереженню робочих місць в Україні; початкові темпи зростання українського експорту до ФРН (порівняно з країнами Центральної і Східної Європи) свідчили про поліпшення загальних умов торгівлі та конкурентної спроможності українських товарів на німецькому ринку; український експорт до ФРН та імпорт з Німеччини формуються здебільшого за рахунок готових промислових виробів; простежується стала тенденція до кооперування в промислових галузях двох країн; в українському експорті низькою є частка високотехнологічних видів продукції і промислових товарів, які віднесено до групи "критичного" імпорту, зокрема міді, нікелю, цинку, золота; незважаючи на зростання обсягів імпорту машин та обладнання, в цілому простежується зменшення частки інвестиційних товарів у поставках з ФРН, що не сприяє поновленню виробничих фондів, здійсненню реструктуризації економіки України.

Що до інвестиційного співробітництва, то можна сказати, що Німеччина є одним з найбільш потужних інвесторів України. Але, якщо порівнювати обсяг інвестицій з Німеччини в Україну з обсягом інвестицій, які надає Німеччина іншим країнам світу, то він є не досить високим. Це викликано, на нашу думку, такими причинами: слабкістю банківської системи; високим рівнем оподаткування; нестабільністю економічної і податкової політики; високими ставками ввізного мита при надходженні іноземних інвестицій в Україну; складним фінансовим станом багатьох підприємств, що робить їх непривабливими для зовнішніх інвесторів; недостатньою розвиненістю транспортної та комунікаційної інфраструктури. Внесення необхідних змін у даних сферах приведе до створення загального сприятливого інвестиційного клімату в Україні, формування позитивного іміджу держави та збільшення обсягів німецьких інвестицій.

Аналізуючи динаміку зміни стану зовнішньої торгівлі України і Німеччини, можна констатувати, що є перспективи для їх подальшого розвитку. Основою цього є поглиблення зовнішньоекономічних зв'язків, здійснюване не тільки на міжурядовому рівні але і окремими підприємствами України і Німеччини.

Література:

1. Багрова І.В. Міжнародна економічна діяльність / І.В.Багрова // Український історичний журнал. — 2004. — № 4. — С. 260—263.
2. Гайкен Е. На головних напрямках стабілізації / Е. Гайкен // Політика і час. — 1996. - № 12. — С. 4-9.
3. Хабан И. Украина и Германия: современная составляющая двухсторонних отношений / И. Хабан // Персонал. — 2008. — № 2. — С. 4.
4. Чекаленко Л. Інформація щодо створення зони вільної торгівлі між Україною та ЄС / Л. Чекаленко. [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://www.minagro.gov.ua/page/?n=3902>.
5. Шеферс Р. Поняття нейтралітету не пасує до ХХІ століття / Р. Шеферс // День. — 2006. - №7. — С. 3.
6. Außenhandel. Zusammenfassende Übersichten für den Außenhandel. Fachserie 7. Reihe 1. – Dezember 2006. – Statistische Bundesamt. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://dictionnaire.sensagent.com/statistisches+bundesamt/de-de>.

БАЛИШЕВА А.В.,
студентка ІV курсу
спеціальності «Міжнародна економіка»
Маріупольського державного університету

РОЗВИТОК ТОРГОВЕЛЬНОГО СПІВРОБІТНИЦТВА УКРАЇНИ З РЕПУБЛІКОЮ КІПР

Інтеграція України у світове господарство зумовила активізацію міжнародних зв'язків України у всіх сферах економіки. У зв'язку з поширенням процесу регіоналізації у світі Україна розвиває зовнішньоторговельні відносини з іншими країнами.

Для України характерні низькі показники експорту високотехнологічних товарів та послуг. Це віддзеркалює недосконалу структуру конкурентних переваг української економіки, яка базується передусім на цінових факторах та порівняльних перевагах у вартості природних ресурсів та робочої сили. При цьому не використовуються належним чином наявні високотехнологічні можливості окремих галузей промисловості. Аналізуючи зовнішню торгівлю України, видно що не велика доля приходить на торгівлю товарами з Республікою Кіпр, приблизно 1% від торгівлі з країнами ЄС (табл.1).

Таблиця 1

Зовнішня торгівля України товарами з Республікою Кіпр

В млн. дол. США	2009	2010	2011
Експорт	130,8	175,4	174,4
Імпорт	49,1	90,5	143,9
Сальдо	81,7	84,9	30,5

Наведена таблиця ілюструє торгівлю товарами між Україною та Республікою Кіпр за 2009-2011рр. Дуже наглядно видно, що експорт переважає імпорт – це беззаперечний плюс для нашої економіки так як ми маємо від'ємне сальдо торгового балансу країни, тому позитивні сальдо по торгівлі з окремими країнами рятують ситуацію.

Також йде постійний ріст обсягів торгівлі, але обсяги імпорту зростають швидше ніж експорту, це зумовлює зменшення позитивного сальдо торгівлі з Кіпром. Темп росту експорту в 2010 році склав 34%, але перестав збільшуватись в 2011 р. та пішов спад на 1% відносно попереднього року. Що до імпорту товарів то він показує позитивну тенденцію до збільшення. На 84.3% імпорт виріс у 2010 році та на 59% -2011р. Хоч темп у 2011 нижчий ніж у 2010 році, це не змінює того факту що імпорт товарів до України з Кіпру збільшився за період 2009-2011рр. в 3 рази. Імпорт більш динамічно нарощується ніж експорт українських товарів до Кіпру.

Товарне співвідношення експорту товарів має чітко виражене лідерство сфери нафтопродуктів в експорті країни та значний обсяг продажу продуктів чорної металургії України, який займає п'яту частину експорту до Республіки Кіпр. Всі інші статті займають менші позиції та в сумі складають 21% від експорту. Експорт представлений товарами сировинними та з невеликою ступеню переробки, що показує нашу відсталість економіки та характер виробництва країни.

Щодо імпорту то, він кардинально відрізняється від продукції експорту. Імпортуються товари високо технологічні такі як продукти машинобудування та побутової техніки, повного виробничого циклу, хімічна та фармацевтична продукція та традиційні продукти харчування цього регіону. Інші види товарів імпорту взаємозв'язані з вже названими та займають малу частку імпорту, сума яких менша 3% від всього імпорту товарів до України Кіпром.

Кіпр займає провідне місце в торгівлі послугами з Україною. 13.1% всіх послуг, що надаються Україні від усіх держав світу, належить Кіпру та чверть послуг яка надається з ЄС (рис.3).

Діаграма ясно показує, що більша частина послуг надається Російській Федерації, а також, що велика частина припадає на європейські країни в том числі і Республіку Кіпр.

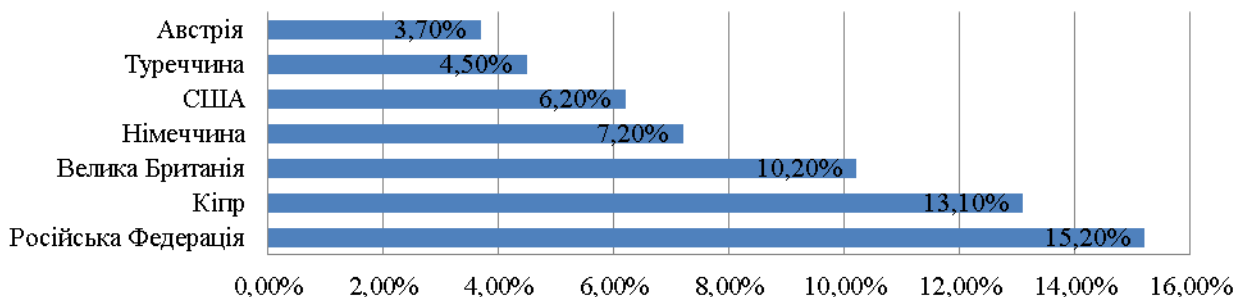


Рис 1. Географічна структура імпорту послуг України, 2011р.

Чітко простежується лідерство Кіпру серед країн ЄС у імпорті послуг до України. 53,6% всього імпорту послуг надходить з Європейського Союзу, на СНД включно з РФ, припадає 18,6%.

Україна в свою чергу надає свої послуги Республіці Кіпр, менше ніж ми отримуємо від цієї країни, але це не мала частина експорту послуг країни. Експорт послуг до Кіпру складає 3%, що надається світу, та 12% від послуг, що йдуть до ЄС. Нижче представлені партнери України в експорті послуг (рис.4).

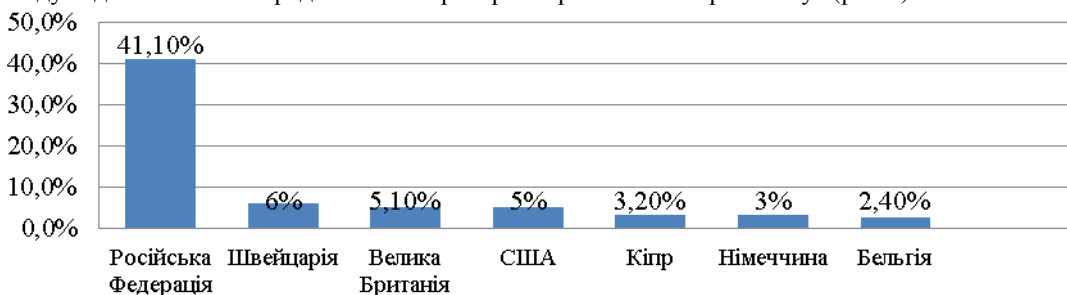


Рис 2. Географічна структура експорту послуг України, 2011р.

Кіпр надає послуги Україні в 3 рази більше ніж наша країна Кіпру, тому імпорт переважає експорт, що формує від'ємне сальдо. Експорт послуг за останні роки знижується, а імпорт навпаки значно збільшився в 2010 році (на 22%) та знаходиться приблизно на одному рівні. Негативний стан сальдо продовжує збільшуватись та зараз майже в двічі більший ніж в 2009 році.

Торгівля послугами між Україною та Республікою Кіпр має навіть більш важливе значення ніж товарами так як оборот коштів в декілька раз більший від цього виду діяльності. Нижче наведена таблиця з даними про цей вид діяльності (табл.2).

Таблиця 2

Зовнішня торгівля України послугами з Республікою Кіпр

В млн. дол. США	2009	2010	2011
Експорт	461,5	418,7	437,0
Імпорт	669,3	817,6	820,1
Сальдо	-208,1	-398,8	-383,1

Структура послуг, якими Україна торгує має важливе значення для аналізу діяльності країни, тому нижче представлена таблиця яка показує структуру та співвідношення послуг.

Таблиця 3

Структура зовнішньої торгівлі послугами України з Республікою Кіпр, 2011р.

Послуги	Експорт у %	Імпорт у %
Транспортні послуги	59,80%	12,60%
Подорожі	2,30%	10,30%
Послуги зв'язку	0,30%	0,20%
Будівельні послуги	1,10%	0,00%
Страхові послуги	0,40%	0,10%
Фінансові послуги	21,20%	23,70%
Комп'ютерні послуги	3,20%	1,20%
Роялті та ліцензійні послуги	0,00%	23,00%
Інші ділові послуги	0,70%	2,40%
Різні ділові, професійні та технічні послуги	6,90%	5,50%
Послуги приватним особам та послуги в галузі культури та відпочинку	2,20%	21,20%
Державні послуги, які не віднесені до інших категорій	0,00%	0,10%
Послуги з ремонту	1,90%	0,00%

Таким чином, в структурі експорту наданих послуг переважають транспортні та фінансові, в структурі імпорту – транспортні, фінансові послуги, роялті та туристичні.

З метою активізації співробітництва України з Республікою Кіпр в торговельно-економічній сфері вживаються зусилля для зміцнення договірно-правової бази українсько-кіпрських відносин та прискорення укладання наступних угод:

- Конвенція між Урядом України і Урядом РК про уникнення подвійного оподаткування;
- Угода між Кабінетом Міністрів України і Урядом Республіки Кіпр про сприяння та взаємний захист інвестицій;
- Угода між Урядом України і Урядом Республіки Кіпр про морське торговельне судноплавство;
- Угода між Урядом України і Урядом Республіки Кіпр про повітряне сполучення;
- Меморандум між Кіпрським агентством з сприяння інвестицій і Державним агентством з інвестицій та управління національними проектами України.

Подальшому розвитку економічних зв'язків сприятиме створення Українсько-кіпрської міждержавної комісії з питань економічного, наукового, технічного та промислового співробітництва, що передбачено відповідною угодою, підписаною під час візиту Президента РК в Україну.

Література:

1. Офіційний сайт державного комітету статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
2. Офіційний сайт Міністерства економічного розвитку і торгівлі [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ukrexport.gov.ua/>

БОВАНОВА Д.,
студентка ОКР «Спеціаліст»
спеціальності «Міжнародна економіка»
Маріупольського державного університету

НАПРЯМИ ДИВЕРСИФІКАЦІЇ ЗОВНІШНЬОЇ ТОРГІВЛІ ПОСЛУГАМИ УКРАЇНИ

Останнім часом поряд з традиційними для міжнародної торгівлі послугами (транспортними, банківськими, страховими, туристичними) великого значення набувають нові види послуг, такі, як інженерно-технічні (інжиніринг), консультаційні (консалтинг), комп'ютерні та інформаційні, операції з нерухомістю, виробничі послуги, ремонт та обслуговування автотранспорту та ін. В самостійні галузі відокремились такі послуги – які раніше мали внутрішньо фірмовий допоміжний характер (маркетингові послуги, реклама, аудит, юридичні послуги та ін.). Все це безумовно вплинуло на склад обсягів світової торгівлі товарами та послугами [6].

Таке велике розмаїття послуг зумовило необхідність класифікації і систематизації послуг, які є предметом міжнародної торгівлі. Так, СОТ класифікує послуги по 12 секторах і 155 підсекторах, Світовий банк поділяє їх на 2 групи: факторні та не факторні, Міжнародний Валютний Фонд у посібнику із складання платіжного балансу представив склад послуг, що входять у рахунок поточних операцій [6].

Ключовим фактором зростання обсягів міжнародної торгівлі послугами, їх диверсифікації стали такі: по-перше, революційні технологічні зміни в засобах зв'язку і транспортну, що перетворили на товари цілий ряд так званих не факторних послуг. Різне зниження транспортних витрат збільшило ступінь мобільності виробників і споживачів послуг, застосування нових засобів супутникового зв'язку і відеотехніки дали можливість взагалі відмовитися від особистого контакту продавця і покупця послуги. По-друге, прискорення темпів технологічного прогресу в сфері телекомунікації та інформатики призвело до появи нових форм торгівлі послугами [5].

Щодо зовнішньої торгівлі послугами України, то згідно з даними Держкомстату в 2010 р. експорт послуг становив понад 11,7 млрд. дол. США, а імпорт – більше 5,4 млрд. дол. США.

Домінуючі позиції в експорті послуг України займають транспортні послуги – 66,7 %, що суттєво перевищує світовий показник – 21,4 %. Далі йдуть фінансові послуги, що становлять лише 4,0 %, послуги ремонту – 3,6 %, а подорожі – 3,2 % .

У системі транспортних послуг провідну позицію має трубопровідний транспорт: у 2010 р. – 42,8 %, його частка суттєво збільшилася в порівнянні з 2008–2009 рр., коли вона становила – 33,5 %. В експорті Україною інших видів послуг значних зрушень у відносному вимірі не відбулося, крім туристичних, що скоротилися з 4,2 до 3,2 %.

Таким чином, сучасний розвиток транспортного ринку послуг пов'язаний з посиленням процесів глобалізації та інтеграції у світовій економіці. В цих умовах міжнародна торгівля послугами розвивається більш динамічно.

У структурі міжнародної торгівлі послугами високим динамізмом відзначається розвиток транспортних та туристичних послуг, частка яких у світовому експорті відповідно становить близько 23%-30%. Водночас зростає кількість видів послуг, що належать до категорії «інші приватні послуги» [3].

Отже, для подальшого розвитку зовнішньої торгівлі транспортними послугами, необхідно розвивати та збільшувати частку експорту та імпорту всіх послуг України у загальному обсязі міжнародної торгівлі. Зараз, частка транспортних послуг у процесі міжнародної торгівлі складає приблизно 1%, що є дуже незначним

показником. А напрямки розвитку та напрямки диверсифікації зовнішньої торгівлі транспортними послугами, перш за все, полягають у сукупному розвитку суміжних секторів, а саме – туристичному, банківському, фінансовому та будівельному секторах, що надасть можливість зовнішній торгівлі транспортними послугами України вийти на новий рівень.

Література:

1. Піонтковська О.В. Загальні тенденції розвитку міжнародного ринку транспортних послуг / О.В. Піонтковська. – К.: Центр навчальної літератури, 2006. – 520 с.
2. Прейгер Д.К. Формування ЄСАТП: місце і роль України / Д.К. Прейгер - К.: Знання, 2006. - 407с.
3. Рум'янцев А.П. Зовнішньоекономічна діяльність / А.П. Рум'янцев. –К.:Вища Школа, 2004.- 326с.
4. Фомичёв В.И. Международная торговля / В.И. Фомичёв. – М.: ИНФРА-М, 2001. – 446с.
5. Цветов Ю.М. Проблемы та основні напрями реформування залізничного транспорту України / Ю.М. Цветов – К.: КУЕТТ, 2007. – 222 с.
6. Цветов Ю.М. Основи організації транспортного забезпечення зовнішньоторговельних зв'язків України / Ю.М. Цветов - К.: ВАТ «КТП – Центр», 2000. – 581с.

ГІЛЬДЄЄВА К.,
студентка IV курсу
спеціальності «Міжнародна економіка»
Маріупольського державного університету

ОЦІНКА ЕКСПОРТНО-ІМПОРТНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ УКРАЇНИ І КРАЇН ЄВРОПИ В СФЕРІ ТОРГІВЛІ ТОВАРАМИ

Україна прийняла рішення про європейський напрямок своєї зовнішньоекономічної політики, дотримання якого очікується і в майбутньому після останнього розширення ЄС. Тепер ЄС-27 посідає місце найбільшого торговельного партнера України, замінивши Росію. Сьогодні як Україна, так і ЄС зацікавлені у підтримці та розвитку міцних, передбачуваних, прозорих і відкритих торговельних відносин.

ЄС вважає, що ключовою передумовою інтеграції України в європейський економічний простір є успішне завершення внутрішніх реформ, що тривають нині в державі. Це дозволить Україні повністю скористатися усіма вигодами розширення ЄС, окресленими у Повідомленні Європейської Комісії щодо Європейської політики сусідства (ЄПС). Крім того, ЄС та Україна розпочали переговори про встановлення глибокої і всеосяжної зони вільної торгівлі, що забезпечить Україні доступ до внутрішнього ринку ЄС.

У 2010 році загальний обсяг двосторонньої торгівлі між Україною та ЄС досяг 34,7 млрд. євро причому цей показник постійно зростає з часу економічної кризи 1998 року. У період між 2000 та 2007 роками обсяг торгівлі товарами між країнами зріс більш, ніж утричі: експорт збільшився з 5,5 млрд. євро до 22,4 млрд. євро, а імпорт – з 4,8 млрд. євро до 12,4 млрд. євро. Частка України у зовнішній торгівлі товарами ЄС зросла більш, ніж удвічі за цей же період. У 2010 р. на Україну припадало 2% експорту та 1% імпорту країн ЄС, і Україна була 16 найбільшим торговельним партнером ЄС-27. Динаміка експорту товарів України представлена на рисунку 1.

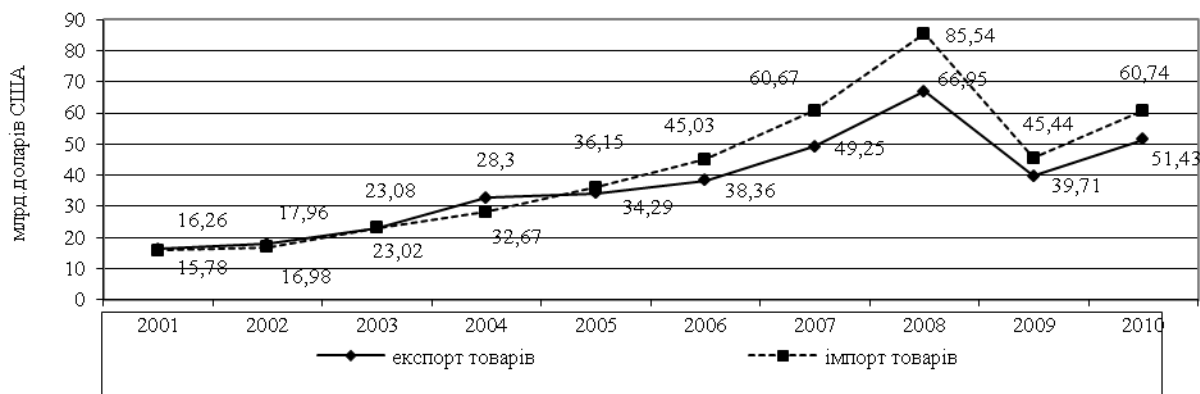


Рис. 1. Динаміка експорту та імпорту товарів України, 2001-2010 рр., млрд.дол.США

Товарна структура експорту продовжувала носити сировинну спрямованість з перевагою в ній енергоносіїв (табл. 1) [2]. Разом з тим частка неопрацьованих сировинних матеріалів у цей період трохи знизилася за рахунок випереджального росту експорту металопродукції, нафтопродуктів, продукції органічної і неорганічної хімії, папера й ін.

2010 рік ознаменувався зміною фінансової кризи продовольчою. Ціни на сільгосппродукцію досягли рекордних показників, загрожуючи багатьом країнам, які розвиваються, масовим голодом, на фоні чого, як правило, прогресує політична нестабільність. Для України було б правильно скористатися ситуацією і збільшити експорт вітчизняного продовольства. Проблеми з поверненням ПДВ експортерам продуктів

харчування, борги за дотаціями для аграріїв, квоти і обмеження тільки погіршили позиції країни на світовому ринку. Якщо в 2009 році частка продуктів харчування в загальній структурі експорту складала 18%, то в 2010 році - 12,7%. Загальна експортна виручка в даному сегменті експорту в 2010 році була на 4% нижчою, ніж в 2009 р. і це при істотному зростанні цін на світовому ринку.

Проте українська виробничо-торговельна структура залишається незбалансованою. Залізо і сталь, мінеральна продукція та хімікалії становлять понад 50% українського експорту до ЄС, тоді як основну частку в експорті ЄС до України (60% у 2010 р.) складають машинне обладнання, промислові товари та продукти хімічної промисловості. Щодо торгівлі послугами, то за даними Державного Комітету Статистики України, їх обсяг склав 2,4 млрд. євро у 2008 р., 3,2 млрд. євро у 2006 р. та 3,7 млрд. євро у 2010 р. Значна кількість європейських провайдерів послуг заснували свої представництва в Україні, особливо у фінансовому секторі. Імпорт з країн СНД становив 44% від загального обсягу, Європи - 32,9% (у т.ч. з країн Європейського Союзу 31,5%), Азії - 16,4%, Америки - 4,8%, Африки - 1,5%, Австралії і Океанії - 0,4%. У загальному обсязі імпорту найбільші надходження здійснювались з РФ 36,5%, Китаю 7,7%, Німеччини 7,6%, Польщі - 4,7%, Білорусі - 4,2%, США - 2,9%, Італії - 2,3% [3]. Збільшились проти 2009 р. імпорتنі поставки з РФ (на 74,7%), Китаю (на 71,3%), Білорусі (на 54,4%), США (на 35%), Польщі (на 28,5%), Італії (на 21,6%), Німеччини (на 17,9%). Загалом динаміка імпорту товарів носить позитивний характер (рис. 1).

Імпорт товарів у 2010 р. зріс на 33,7%. На структуру імпорту вплинуло подальше зниження виробництва усередині країни. Зокрема, цим фактором обумовлений значний обсяг імпорту продовольства (близько 30%). Підвищенню ефективності імпорتنих операцій і росту їхніх обсягів сприяла стабілізація курсу гривні стосовно долара. Лідерами у зростанні імпорту товарів в умовах зростання цін на енергетичний импорт та поживлення внутрішнього попиту були мінеральні продукти, продукція машинобудування та хімічна продукція (рис. 2) [3].

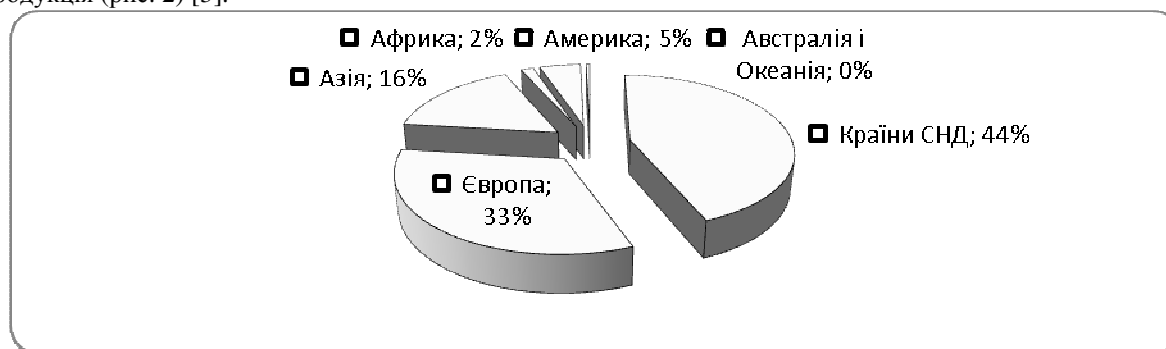


Рис. 2. Географічна структура експорту товарів за 2010 рік, %

Зростання імпорту у 2010р. було обумовлено:

1) підвищенням рівня цін на енергетичний импорт, перш за все, на імпортований природний газ (з 210,2 дол. США за тис. м³ у 2009р. до 256,7 дол. США за тис. м³ у 2010р.) при незначному зниженні обсягів закупок (з 38 млрд. м³ у 2009р. до 36,6 млрд. м³ у 2010р.);

2) зростанням обсягу імпорту мінеральних продуктів на 34,6% через збільшення власного виробництва та поживлення внутрішнього попиту, що, в свою чергу, потребувало додаткових надходжень сировини та матеріалів (обсяги імпорту кам'яного вугілля та руди, шлаків та золи зросли у 2,2 та 1,4 рази відповідно);

3) зростанням попиту на продукцію машинобудування (на 39,9%);

4) збільшенням обсягів імпорту нафти сирової (включаючи газовий конденсат) на 39,5% (середня ціна на нафту марки «Urals» зросла на 27,9% порівняно з середньою ціною за 2009р.).

Зростання імпорту (до грудня 2009р.) також відбулося за всіма основними товарними групами: металургійна продукція – у 1,8 рази, продукція машинобудування – на 41,5%, продукція хімічної промисловості – на 30,6%, мінеральна продукція – на 24,2% та продукції АПК – на 14,9% .

Поживлення промислового виробництва, що потребувало додаткових надходжень сировини та матеріалів, та сповільнення спадної динаміки інвестиційної діяльності сформували зростання попиту на іноземну продукцію як споживчого, так і інвестиційного характеру. Найбільшу динаміку зафіксовано в торгівлі транспортним обладнанням, импорт якого зріс на 63,8 %, що обумовлено відновленням попиту з боку населення на легкові автомобілі, та зростанням обсягів ввезення обладнання для транспортної сфери та промисловості і сільського господарства (тракторів, частин до залізничних локомотивів, моторних транспортних засобів для перевезення вантажів). Імпорт споживчих товарів, включаючи легкові автомобілі, зріс на 28,3% у 2010р. (питома вага – 24,5% у структурі імпорту товарів) за рахунок поступового відновлення споживчого попиту (реальна з/п зросла на 10,2% у 2010р.). Імпорт інвестиційних товарів зріс на 34,8% (питома вага – 16,6%). Імпорт електричних машин, устаткування зріс у 1,6 рази, залізничних або трамвайних локомотивів, шляхового обладнання – у 3 рази.

Таким чином, треба відзначити, що у 2010р. (у зрівнянні з 2009р.) обсяги експорту торгівлі товарами зросли на 27,6%, імпорту – на 31,6%. Від'ємне сальдо торгівлі товарами склало – 1342,9 млн. дол. США. Найбільшими країнами-експортерами товарів і послуг на світовому ринку в останнє десятиріччя є Сполучені

Штати Америки, Німеччина, Японія, Великобританія, Франція, Італія, Канада, Нідерланди та Бельгія, питома вага яких у світовому експорті перевищує 50% [3].

Експорт продукції є одним із найважливіших показників, який характеризує стан соціально-економічного розвитку держави і її конкурентоздатність в системі міжнародних економічних зв'язків. В сучасний період величезний експортний потенціал України використовується ще далеко не в повній мірі. Це обумовлено серйозними проблемами, як технічного і технологічного характеру, так і організаційно-кадровими, які мають місце в державі. Коефіцієнт покриття експортом імпорту склав 0,85 у 2010 році (у 2009 р. - 0,88). Зовнішньоторговельні операції проводились з партнерами із 216 країн світу.

Слід відмітити, що коефіцієнт покриття експортом імпорту протягом 2000-2004 рр. має позитивну тенденцію, не меншій за одиницю. Починаючи з 2005 року до 2008 коефіцієнт поступово зменшується, також слід відзначити зростання коефіцієнта починаючи з 2009 року (рис.3) [2].



Рис. 3. Коефіцієнт покриття експортом імпорту за 2000-2010 рр.

У 2010р. було зафіксовано від'ємне сальдо торгівлі товарами (9309,4 млн. дол. США проти «мінус» 5737,4 млн. дол. США у 2009р.), яке було сформовано в основному за рахунок від'ємного сальдо за такими групами товарів: мінеральні продукти (14,4 млрд. дол. США), продукція хімічної промисловості (5,9 млрд. дол. США), машин та устаткування, транспортних засобів та приладів (3,5 млрд. дол. США). Водночас додатне сальдо було у торгівлі недорогими металами та виробами з них (13,2 млрд. дол. США) та продовольчими товарами і сировиною для їх виробництва (4,2 млрд. дол. США). Найбільше негативне сальдо зовнішньої торгівлі України з Росією – понад 8,7 млрд. дол., що більш ніж удвічі перевищує до кризовий показник.

Література:

1. Адамик В. Торговельні механізми впливу світової фінансово-економічної кризи 2008-2009 рр. на трансформаційні економіки / В.Адамик, А.Савка // Журнал європейської економіки. - 2009. - т.8, №1. - С.31-49.
2. Державний комітет статистики України [Електронний ресурс]. – Офіц. веб-сайт. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
3. UNCTAD Handbook of Statistics [Електронний ресурс] / United Nations UNCTAD. - Режим доступу до звіту: <http://stats.unctad.org/Handbook/Table Viewer/table View.aspx?ReportId=1930>.
4. Аналітика – світова фінансова система // Про гроші. [Електронний ресурс]- Режим доступу: <http://news.finance.ua/ua/~2/0/ua/2008/02/27/119755>.

ГІНТЕР В.,
студентка IV курсу
спеціальності «Міжнародна економіка»
Маріупольського державного університету

ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ ФРАНЧАЙЗИНГУ В УКРАЇНІ

Франчайзинг - це «оренда» товарного знаку або комерційного позначення. Використання франшизи регламентується договором між франчайзером (той, хто надає франшизу) і франчайзі (той, хто її отримує). Зазвичай виділяють три типи франчайзингу:

- 1) виробничий, що передбачає поставку франчайзером основних елементів чи комплектуючих для виготовлення продукції, яка реалізується потім під фірмовою назвою (товарним знаком) головної компанії франчайзера;
- 2) торговий, що являє собою організацію справи, при якій франчайзіат купляє у відомій фірми право на продаж її товарів з її товарним знаком;
- 3) ліцензійний, що являє собою найбільш поширений тип франчайзингу. Суть його в тому, що франчайзер, зацікавлений в просуненні свого товарного знаку, видає франчайзіату ліцензію на право відкриття магазинів, кіосків або цілих груп магазинів для продажу покупцям набору товарів і послуг під іменем франчайзера.

Відносини по типу «франчайзинг» стали виявлятися в Україні близько 10 років тому. За підсумками Української асоціації франчайзингу в Україні на сьогодні функціонує 190 франчайзингових систем (для порівняння: США - понад 1500, Франція - більше 750).. Найбільш прибутковими є компанії, які розвивають

іноземні франшизи. Адже, за критеріями розвитку та грошовим оборотом лідерами ринку франчайзингу є компанії, що представляють західні товари і послуги, такі як «Coca Cola», «Pepsi», «Carlsberg», «InBev», «TNK-VP», «Lukoil», «Empik», «Ліга Інвест», «Дельта Спорт».

В сфері законодавства суттєвих змін не відбулося, за винятком того, що уже більшість державних чиновників розуміють термін «франчайзинг» та з цікавістю розглядають можливості для розвитку галузей економіки по даній моделі. Федерація розвитку франчайзингу України в 2012 році планує завершити аналіз законодавчої бази ведучих країн світу та консультації з Європейськими експертами щодо розвитку законодавства в Україні та планує подати законотворцям своє бачення необхідних змін, які якісно вплинуть на розвиток малого та середнього бізнесу в Україні.

Сьогодні компанії України, які співпрацюють з міжнародними брендами використовують декілька юридичних моделей співпраці:

- За прямим договором купівлі-продажу між продавцем товару та покупцем в Україні;
- За договором купівлі-продажу та договором франчайзингу з афільованою юридичною особою покупця в зоні найвищого податкового та юридичного режиму.
- За прямим договором франчайзингу та договором купівлі-продажу з афільованою юридичною особою покупця в зоні найвищого податкового режиму;
- За ліцензійним договором;
- За договором розвитку території;
- За договором комерційної концесії, що значно ускладнює подальші стосунки.
- З одночасним використанням декількох договорів, включаючи договори про передачу ноу-хау, тощо.

Найбільш прибутковими і активними залишаються компанії, які розвивають іноземні франшизи. Серед українських компаній лідером - компанія «Система швидкого харчування» (FFS). Деякі українські оператори ресторанного бізнесу активно розглядають можливості покупки іноземних франшиз для посилення власного портфеля бізнесу і збільшення капіталізації. Найбільш динамічним з точки зору інвестицій є ринок готельного бізнесу. Цьому значно сприяло проведення Євро 2012 в Україні та бажання власників нерухомості швидше заповнити свої готелі за рахунок входу в всесвітньо відомі мережі готелів. Дана подія неабияк посприяла знайомству з Україною багатьох іноземців які найближчим часом неодмінно захочуть не тільки повернутися в Україну знову, але і організувати тут бізнес. Федерація розвитку франчайзингу прогнозує найближчим часом прихід міжнародних операторів ринку нерухомості та найбільш відомих брендів ресторанного бізнесу. Завдяки наполегливим зусиллям декількох банківських структур, зокрема, банку Unicredit в Україні почали відновлюватися програми фінансування розвитку франчайзингу. Брак фахівців у банківській сфері, які здатні професійно підійти до потреб франчайзингу значно звужує ринок, але приклад успішних кредитних програм франчайзингу значно підштовхне інші банки до фінансування франчайзингових моделей. Франчайзинг має перелік переваг, які дозволяють знизити операційні витрати і підвищити ефективність виробничої діяльності, що особливо важливо для України в сучасних умовах. Однак, незважаючи на таку значну кількість переваг, ринок франчайзингу має ряд проблем, що потребують вирішення. До таких проблем слід віднести наступні:

- Необізнаність українських підприємців про основні принципи ведення бізнесу в умовах франчайзингу.
- Невідповідність правового регулювання франчайзингу змістом і станом розвитку комерційних відносин. Вимоги до реєстрації договорів комерційної концесії, які на сьогоднішній день регулюють відносини партнерів по системі франчайзингу.
- Незахищеність франчайзі (особливо українських франчайзі в франчайзингових договорах з іноземними франчайзерами).
- Відсутність детальної інформації про франчайзинг як метод ведення бізнесу.
- Податковий Кодекс України значно звужує перспективи розвитку малого бізнесу і змушує підприємців шукати обхідні шляхи у здійсненні платежів «роялті» та «паушальний платіж» своїм партнерам.

Зазначені вище проблеми ринку франчайзингу є основними, але також існують і інші проблеми, які заважають широкому використанню франчайзингових схем в Україні, на відміну від інших країн з більш розвиненою економікою, основними з яких є:

- значна вартість франшизи у порівнянні з низькою купівельною спроможністю покупців;
- відсутність кваліфікованих кадрів;
- складні умови та бар'єри в організації та ведення бізнесу.

З викладеної інформації можемо зробити висновки про те, що тенденції на ринку франчайзингу є як досить позитивними так і такими, що стримують розвиток, але їх наявність свідчить про те, що франчайзинг буде ще не один рік стрімко розвиватися в Україні, адже даний напрямок зосереджує в собі не лише вітчизняні бренди, але й відомі світові бренди, що, безсумнівно, є кращим стимулом для споживачів продукції або послуг. Таким чином, це ще раз доводить, що франчайзинг може бути започаткований у різних сферах економічної діяльності. В Україні франчайзингові відносини є найбільш розповсюдженими в громадському харчуванні, роздрібній торгівлі продовольчими та непродовольчими товарами, у сфері послуг. Саме тому ринок франчайзингу можна розглядати як перспективний напрямок для ведення комерційної діяльності на території України і слід очікувати збільшення кількості франчайзерів і, особливо, франчайзі.

Література:

1. Конституція України – ЗУ від 28.06.1996 р. // Голос України від 13.07.1996 р.
2. Суковатий О.В. Особливості реалізації франчайзингу в Україні // Проблеми науки. - 2007. - №2. - С.14-18.
3. Сидоров Я. Франчайзинг - нова договірна форма здійснення бізнесової діяльності в Україні // Підприємництво, господарство і право. - 2003. - №3. – С. 34-36.
4. Бедринець М.Д. Франчайзинг: світовий досвід і перспективи розвитку в Україні // Фінанси України. -2001.- №2.- С. 96- 104.
5. <http://uk.wikipedia.org/wiki/Франчайзинг>.
6. <http://fdf.org.ua>.

ГОВОРОВ А.А.,
студент ОКУ «Спеціаліст»
спеціальності «Міжнародні відносини»
Маріупольського державного університету

ПУТИ РАЗВИТИЯ ГРУППЫ ПРЕДПРИЯТИЙ ООО «МЕТИНВЕСТ ХОЛДИНГ» В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

Метинвест – міжнародна вертикально інтегрована горно-металургічна компанія, володіє підприємствами в Україні, Європі і США і контролює кожен етап виробничого ланцюга.

Происходящая интеграция Украины в глобализационные процессы ставит крайне сложные проблемы как перед властью (государства, региональной и местной), так и перед отдельными компаниями. Из этого следует только один вывод: необходимы максимальная концентрация энергии, ресурсов, интеллектуального потенциала, четкое осознание значимости текущего момента. Очень большую роль во вхождении в глобальную экономику будут играть окраинные области. Производственные мощности компании “Метинвест Холдинг” в Украине расположены в Донецкой, Луганской областях, а они являются граничащими. Имеется морской выход для экспорта продукции или сырья. И эта новая структура мировой экономики открывает перспективы для Метинвеста как естественных украинских ворот в экспорт продукции.

Стратегическое развитие Метинвеста уже глобализировано с точки зрения ведения бизнеса, а именно: - переход от торговли к международному кооперированию, т.е. совместной разработке, производству и сбыту продукции, передача ключевых производственных и управленческих функций предприятий группы к одной правящей компании, то есть вертикальная интеграция. Новые информационные технологии используют мониторинг конкурентоспособности потенциальных поставщиков и конкурентов (для выбора конкурентной стратегии).

Интернационализация производства проявляется в том, что в создании конечного продукта в разных формах и на разных стадиях участвуют производители группы во многих странах. А именно США, Великобритания, Болгария, Италия, Украина, Россия.

Важным результатом развития межрегионального сотрудничества является снижение издержек обращения, в частности, такой их составляющей, как транзакционные издержки с большими затратами. С увеличением транзакционных издержек, сталкиваются представители Метинвеста в процессе изучения конъюнктуры, поиска контрагентов, оформления и заключения договоров, транспортировки товаров и их складирования.

В условиях рыночной конкуренции и глобализации мировой экономики в качестве приоритетной стратегии Метинвеста должна быть сформирована концепция интегрированной логистики, основанная на консолидации участников системы товародвижения для обеспечения непрерывности и бесперебойности движения товаров, снижения совокупных издержек во всей логистической цепи от производства продукции к её реализации при удовлетворении запросов клиентуры в качестве товаров и максимизации общего синергетического эффекта.

Глобализация мировой экономики и расширение международного сотрудничества “Метинвест Холдинг”, способствовали экономическому росту интеграция компании, осуществляемые как на отраслевом и региональном, так и на межотраслевом, межрегиональном и международном уровнях.

В число приоритетных направлений развития компании должны входить:

- Постоянная модернизация оборудования предприятий группы;
- Внедрение новых прогрессивных технологий
- Информатизация процессов от производства до реализации продукции;
- Развития интермодальных перевозок грузов по международным транспортным коридорам;
- Комплексное решение социальных и экологических проблем.

Огромная роль в Компании должна отводиться научно-техническому прогрессу, как одной из главных составляющих конкурентоспособности выпускаемой продукции

При этом должны быть выделены три основных направления, на которых следует ожидать решающего прорыва при увеличении конкурентоспособности:

- Тотальная информатизация производства;
- Создание экономичных и экологически совершенных производств;
- Создание логистических транспортно-распределительных систем, основанных на применении логистических технологий.

Сотрудничество Компании с Правительствами стран, в которых расположены предприятия группы “Метинвест Холдинг” должно благоприятно отражаться на микро, — мезо, макроэкономических процессах и способствовать усилению конкурентных позиций национальных экономик. Украина в условиях глобализации заинтересована в стабильной системе международных отношений, основанной на принципах равноправия, взаимного уважения и взаимовыгодного сотрудничества. Эта система призвана обеспечить надежную безопасность каждого члена мирового сообщества в политической, экономической, и иных сферах.

Эффективное использование научно-технического и научно-исследовательского потенциала хозяйствующих субъектов Украины, развитие научно-технической и инновационной активности, а также формирование корпоративных отношений, основанных на нравственных ценностях и доверии — является наиболее важной задачей для Компании.

ЗЕЙНАЛОВА С.Е.,
студентка IV курсу
спеціальності «Міжнародна економіка»
Маріупольського державного університету

ОСОБЛИВОСТІ ТОРГОВЕЛЬНОГО СПІВРОБІТНИЦТВА УКРАЇНИ З РФ

Зовнішньоекономічні зв'язки є системою економічних стосунків, що виникають при русі ресурсів усіх видів між державами і економічними суб'єктами різних держав. Ці двосторонні стосунки охоплюють усі сфери економічного життя держави і передусім його виробничу, торгову, інвестиційну і фінансову діяльність.

Відносини з Російською Федерацією є стратегічно важливим і пріоритетним напрямом зовнішньоекономічних зв'язків нашої держави. Особливості становлення українсько-російських відносин обумовлені багатьма факторами і причинами, серед яких головними є: багатовікові історичні зв'язки між країнами, геополітичне положення України між Росією та Західною Європою, наявність взаємопов'язаних економік обох країн, щільність виробничих, наукових, культурних і суто людських взаємозв'язків.

Економічне співробітництво України і Російської Федерації за своєю природою, характером і потенційними можливостями є достатньо масштабним і всеохоплюючим, здатним реалізувати національні економічні інтереси двох країн.

Протягом останніх років спостерігається тенденція до поступового збільшення частки РФ у структурі зовнішньої торгівлі товарами України. Товарообіг між Україною і Росією у 2011 р. в порівнянні з 2001 р. зріс на 43,1 млрд. дол., в кризовому 2009 році впав до 25,8 млрд. дол. із 39,9 млрд. дол. роком раніше, при цьому через зростання ціни на газ дефіцит у торгівлі з Росією зріс з 0,7 млрд.дол до 1,9 млрд.дол. (рис.1).

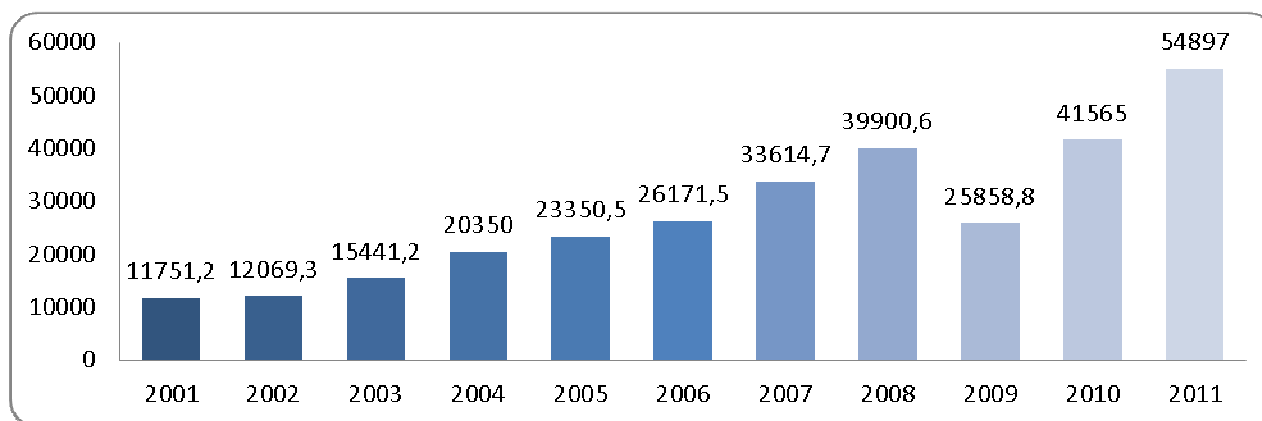


Рис. 1. Зовнішньоторгівельний обіг України з Російською Федерацією

Протягом 2011 р. зберігалася тенденція зростання обсягів торгівлі товарами і послугами між Україною і Російською Федерацією, яка сформувалася в останні роки. За даними Держкомстату в 2011 р. експорт товарів і послуг до Російської Федерації збільшився у порівнянні з 2010 р. на 7,0 % та становив більше 19 млрд дол. Імпорт товарів і послуг досяг майже 30,1 млрд дол. і збільшився у порівнянні з 2010 р. на 30,8 %.

Таблиця 1

Показники зовнішньої торгівлі товарами та послугами з Російською Федерацією за 2001 - 2011рр.

	ЗТО	Експорт	Імпорт
2001 рік	11751,2	5741,0	6010,2
Т пр. (%)	101,5	103,2	100,0
2002 рік	12069,3	5499,4	6569,9
Т пр. (%)	102,7	95,8	109,3
2003 рік	15441,2	6505,2	8936,0
Т пр. (%)	127,9	118,3	136,0
2004 рік	20350,0	8197,9	12152,1
Т пр. (%)	131,8	126,0	136,0
2005 рік	23350,5	10070,3	13280,2
Т пр. (%)	114,7	122,8	109,3
2006 рік	26171,5	11787,7	14383,8
Т пр. (%)	112,1	117,1	108,3
2007 рік	33614,7	16085,4	17537,7
Т пр. (%)	128,4	136,3	121,9
2008 рік	39900,6	19592,0	20308,6
Т пр. (%)	118,7	121,8	115,8
2009 рік	25858,8	11963,5	13895,3
Т пр. (%)	64,7	61,0	68,4
2010 рік	41565,0	18578,0	22987,0
Т пр. (%)	160,7	155,3	165,4
2011 рік	54897,0	19876,3	30078,90
Т пр. (%)	132,1	107,0	130,8

У структурі українського товарного експорту до Росії провідні позиції займає продукція машино- і приладобудування (29,1 %), продукція металургійної промисловості (16,4 %), енергоносії – 8,1 %, продовольча продукція (6,5 %), продукція хімічної промисловості (10,6 %) (таб. 2.2.). Аналізуючи статистику за 2010-2011 рр. слід відзначити позитивну динаміку зростання обсягів експорту практично всієї номенклатури товарів.

В імпорті з РФ переважають енергоносії (65,8%), продукція машинобудування (9,8%), продукція металургійної промисловості (8,0%), продовольча продукція (2,3%), продукція хімічної промисловості (7,0%).

Таблиця 2

Товарна структура експорту та імпорту України до Російської Федерації у 2011 р, млн. дол. США

	Експорт	Імпорт
Всього	20637,1	24936,4
в тому числі:		
Послуги, роботи	4503	733,6
Товари	16362,2	24202,8
Продукція машинобудування	6074	2447,8
Продукція металургійної промисловості	3427,2	2003,2
Енергоносії	1687,6	16419,1
Продовольча продукція	1346,9	581,4
Продукція хімічної промисловості	2213,6	1741,5
Деревина, папір, целюлоза	671,4	379,7
Мінеральні продукти, руди	302,3	259,4
Вироби з каменю, гіпсу, цементу	256,5	198,3
Продукція легкої промисловості	154,6	87,4

У сфері торгівлі послугами Росія також виступає основним торговельним партнером України. За підсумками 2011 р. експорт послуг до РФ склав 5624,9 млн.дол. (41,1% від загального обсягу експорту послуг). Імпорт послуг до України у 2011 р. збільшився порівняно з 2010р. на 800,3 млн.дол., у т.ч. з Російської Федерації – на 153,4 млн.дол. (на 19,3%). Позитивне сальдо у торгівлі послугами з Росією склало у 2011 р. більше 4,6 млрд дол.

У структурі торгівлі послугами провідні позиції займають транспортні послуги (74,4 % – всього експорту до Росії та 51,2 % імпорту), а також ділові, професійні і технічні послуги (9,8 % і 20,8 % відповідно).

Для України співробітництво з РФ сприяє забезпеченню стратегічних пріоритетів створення високотехнологічної, інноваційної продукції. Важливою конкурентною перевагою для обох країн є можливість на значно вигідніших умовах, ніж з іншими країнами, наповнити власні місткі внутрішні ринки, що є запорукою поліпшення засад економічного зростання та розширення економічного потенціалу.

Література:

1. Балабанов И.Т. Внешнеэкономические связи: [учебное пособие] / И.Т. Балабанов. – М.: Финансы и статистика, 2000. – 512 с.
2. Державний комітет статистики [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>
3. Міністерство фінансів України [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://www.minfin.gov.ua/>

ЗОРІНА М.В.,
студентка ОКР «Магістр»
спеціальності «Міжнародна економіка»
Муріупольського державного університету

ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНІ ЗВ'ЯЗКИ УКРАЇНИ З КРАЇНАМИ СЕП В ТОРГОВІЙ СФЕРІ

Зовнішні зв'язки країни – це взаємообмін з країнами світу продуктами матеріального виробництва, енергією, послугами, інформацією на основі міжнародного поділу праці, а також співробітництво політичних органів, спрямоване на ефективне розв'язання глобальних проблем людства, міжнародний рух населення, розширення особистих контактів громадян. Основною складовою зовнішніх зв'язків є зовнішньоекономічні зв'язки. Зовнішньоекономічні зв'язки – це сукупність напрямів, форм, методів і засобів торговельно-економічного, науково-технічного співробітництва, а також валютно-фінансових і кредитних відносин між країнами з метою раціонального використання переваг міжнародного поділу праці, можливостей міжнародних економічних відносин для підвищення економічної ефективності господарської, підприємницької діяльності.

Зовнішньоекономічні зв'язки включають такі напрями і форми:

- зовнішню торгівлю;
- міжнародне виробниче (аграрне і промислове) співробітництво;
- міжнародне інвестиційне співробітництво;
- міжнародне науково-технічне співробітництво;
- економічне і технічне сприяння;
- валютно-фінансове співробітництво.

В 2010 році почав роботу Таможний союз Білорусії, Казахстану та Росії. З початку 2012 року в силу вступили 17 угод, що сформували основу Єдиного економічного простору (СЄП). Вже історично склалось, що країни-члени СЄП є найактивнішими учасниками торговельних відносин з Україною. На сьогодні Російська Федерація посідає одне з провідних місць серед основних економічних партнерів України. Частка Росії в загальному обсязі зовнішньої торгівлі України товарами і послугами є найбільшою. Динаміку торгівлі товарами та послугами між Україною та Росією представлено на рис.1 [3].

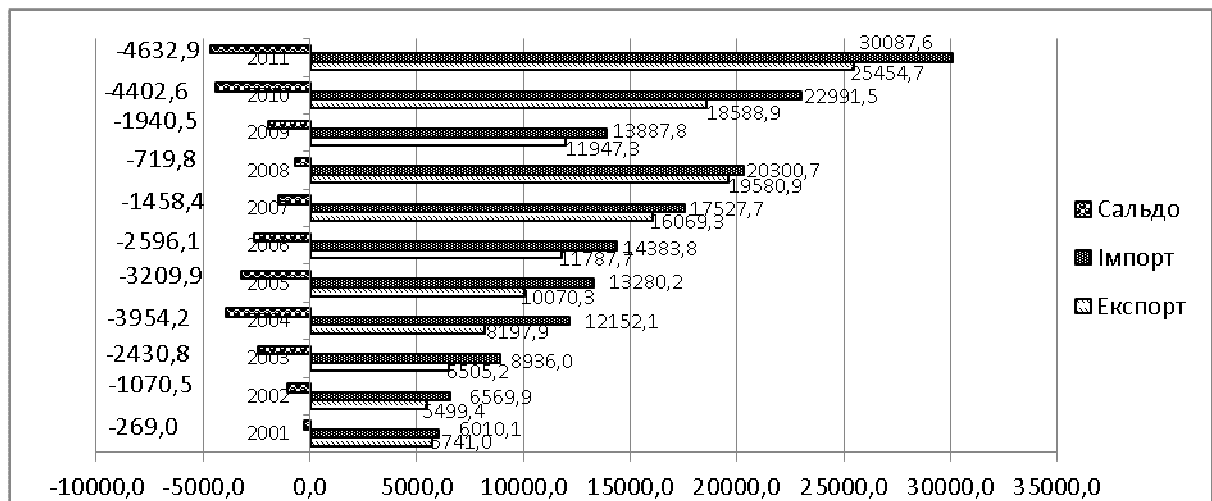


Рис.1. Динаміка зовнішньої торгівлі товарами та послугами України з РФ за 2001-2011 рр., млн. дол. США

Отже, обсяг експорту товарів та послуг з України до Росії з кожним роком зростає і у період 2001-2011 років він в середньому становить 12676,6 млн. дол. США. У імпорті товарів та послуг спостерігається зростання значень цього показника протягом 2001-2008 років. У 2009 році відбувся спад до 13887,8 млн. дол. США (з 20300,7 млн. дол. США у 2008 році), що обумовлено наслідками світової фінансової кризи. Як видно, Україна є імпортозалежною країною, що підтверджує від'ємне сальдо торгового балансу. Станом на 2011 рік у експорті товарів з України до Росії переважають такі товари, як: пластмаси, полімерні матеріали (414,09 млн. дол.. США), чорні метали (2268,42 млн. дол.. США), вироби з чорних металів (1329,18 млн. дол.. США), реактори ядерні, котли, машини (1971,51 млн. дол.. США), залізничні локомотиви (2921,5 млн. дол.. США) та

засоби наземного транспорту, крім залізничного (460,53 млн. дол. США). У структурі імпорту переважають такі товари: палива мінеральні, нафта і продукти її переробки (18026,55 млн. дол. США), добрива (454,42 млн. дол. США), пластмаси, полімерні матеріали (400,13 млн. дол. США), каучук і гума (335,42 млн. дол. США), чорні метали (1191,42 млн. дол. США) та реактори ядерні, котли, машини (1128,38 млн. дол. США).

Розглянемо зовнішню торгівлю товарами та послугами України з Білорусією (рис.2) [3].

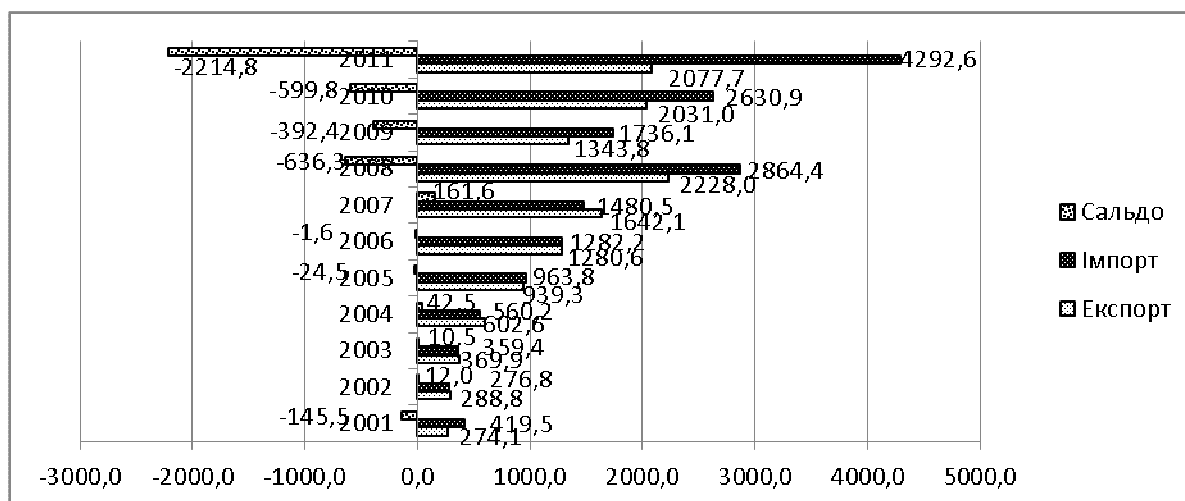


Рис.2. Динаміка зовнішньої торгівлі товарами та послугами України з Білорусією за 2001-2011 рр., млн. дол. США

Так, обсяги експорту товарів та послуг з України до Білорусії з кожним роком зростає і у період 2001-2011 років він в середньому становить 1188,9 млн. дол. США (порівнюючи з РФ, експорт товарів та послуг з України до Білорусії менше у 10,7 разів). Імпорт товарів та послуг зростав протягом 2001-2008 років, а ось у 2009 році відбувся спад до 1736,1 млн. дол. США (з 2864,4 млн. дол. США у 2008 році). Знову ж таки, подібне зменшення показника можна пояснити впливом світової фінансової кризи. Як видно, торговельне сальдо торгівлі України з Білорусією у 2001-2011 роках від'ємне. До Білорусії Україна експортує (у 2011 році) чорні метали (331,62 млн. дол. США), вироби з чорних металів (131,980 млн. дол. США), реактори ядерні, котли, машини (142,19 млн. дол. США). З Білорусії Україна імпортує добрива (157,12 млн. дол. США), каучук та гуму (69,68 млн. дол. США), реактори, ядерні котли (182,62 млн. дол. США), засоби наземного транспорту, крім залізничного (228,55 млн. дол. США).

Докладніше проаналізуємо зовнішню торгівлю товарами та послугами України з Казахстаном (рис.3) [3].

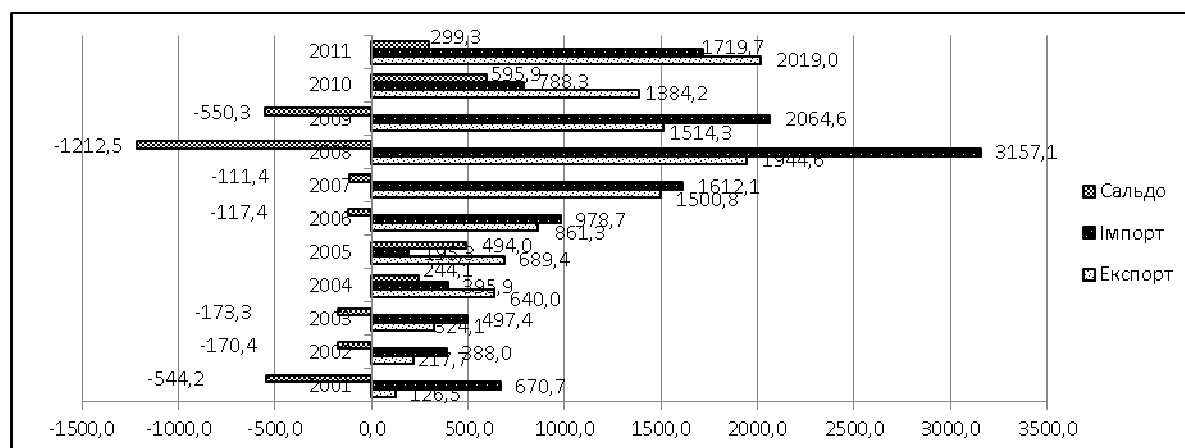


Рис.3. Динаміка зовнішньої торгівлі товарами та послугами України з Казахстаном за 2001-2011 рр., млн. дол. США

Як видно з діаграми, обсяг експорту товарів та послуг з України до Казахстану також з кожним роком зростає і у період 2001-2011 років він в середньому становить 1020,2 млн. дол. США. Обсяги імпорту з Казахстану переважають над експортом і 2011 року становить 1719,7 млн. дол. США (порівнюючи з РФ середній обсяг експорту за 11 років з України до Казахстану менше у 12,4 рази, а порівнюючи з Білорусією менше у 1,16 рази). У 2008 році спостерігався найбільший розмір від'ємного сальдо у торгівлі товарами та послугами між Україною та Казахстаном. У структурі імпорту з України до Казахстану у 2011 році є такі товари: нафта та нафтопродукти її перегонки (1241,57 млн. дол. США) та чорні метали (104,66 млн. дол. США),

а у структурі експорту переважають вироби з чорних матеріалів (271,97 млн. дол. США), реактори ядерні, котли, машини (172,5 млн. дол. США), електричні машини (120,34 млн. дол. США), залізничні локомотиви (328,38 млн. дол. США).

Загалом, Україна хоч і не є учасником ЄС, все ж активно співпрацює з країнами-членами даного простору у торговельній сфері. Проте на протязі 11 аналізованих років спостерігається від'ємне сальдо торговельного балансу, що показує залежність України від імпорту товарів та послуг з Білорусії, Казахстану та Росії. Серед країн ЄС Росія залишається основним партнером України у торговельній сфері. Перспективними напрямками співробітництва України з країнами ЄС є: співробітництво в торговельно-економічній, паливно-енергетичній сферах, галузях транспорту та авіаційної промисловості, атомної енергетики і ядерних матеріалів, а також в галузі машинобудування та в агропромисловому комплексі.

Література:

1. Новицький В.С. Міжнародна економічна діяльність України: [Підручник] / В.С. Новицький. – К.: КНЕУ., 2003. – 948 с.
2. Офіційний сайт державного комітету статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
3. Офіційний сайт Міністерства економіки України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ukrexport.gov.ua/>

ІГНАТЕНКО Н.В.,
студентка ОКР «Спеціаліст»
спеціальності «Міжнародна економіка»
Маріупольського державного університету

УКРАЇНА НА СВІТОВОМУ РИНКУ СИРОВИННИХ ТОВАРІВ

Найрухомішою частиною світового господарства є світовий ринок, що являє собою сферу обмінних відносин між країнами та іншими суб'єктами світового господарства, які пов'язані між собою участю у міжнародному поділі праці.

Сектор сировинних товарів є домінуючим в економіках багатьох країн, що розвиваються, з точки зору виробництва, зайнятості населення та валютних надходжень. В зв'язку з цим для вітчизняних імпортерів та експортерів вкрай необхідно знати тенденції розвитку світової торгівлі сировинною продукцією, особливості сучасного стану світового виробництва та споживання даного конкретного товару, особливостей взаємодії елементів ринкового механізму тощо.

Основними ринками сировинних товарів є ринки сільськогосподарської сировини і продовольства, ринки палива, руд і металів, ринки хімічної продукції.

Для України саме гірничо-металургійний комплекс є базовою галуззю, яка забезпечує виробництво близько 27% ВВП країни, 40% надходження всієї валюти, є дуже серйозним чинником експортного потенціалу України. Більш ніж 80% металопродукції України експортується в країни Європи, Азії, Близького Сходу, Північної Америки. Тому розвиток гірничо-металургійного комплексу є для України стратегічно необхідним, задля ефективного розвитку всієї економіки.

У 2011 році, Україна посіла 8 місце у світі серед найбільших виробників сталі. Лідуючі позиції країни пояснюються великими запасами сировини. Так, наприклад, за розвіданими запасами залізної руди Україна займає 1 місце у світі; 3 місце за запасами чистого заліза і 7 місце за доведеними запасами вугілля. На поточний момент, на підприємствах галузі працюють понад півмільйона робітників.

Експорт металопродукції України у 2011 р. становив 22100996,8 тис.дол.США, частка галузі у загальному експорті країни складає 32,3 % (у світовому експорті - 4,14%). Імпорт становив 5697094,6 тис.дол.США, у загальному імпорті країни частка металопродукції 6,9 %.

Найбільшим торговим партнером України в металургійній галузі є Росія. Саме ця країна імпортує найбільшу кількість чорного металу. Близько третини потреб в імпортних товарах цієї галузі забезпечується за рахунок українських виробників. Постачаються в основному труби для газо- та нафтопроводів.

Сирія є країною, в якій існує велика залежність від українських товарів. Майже половину виробів чорної металургії вона імпортує з України. В номенклатурі товарів 80-90% займають злитки та катанка. Туреччина та Єгипет також велику частку металургійних виробів купують в Україні.

Провідне місце України на світовому ринку сталі пов'язане, насамперед, з тим, що український сектор чорної металургії історично сформувався як частина загальносоюзного металургійного сектора, що постачав продукцію для потреб усієї країни. Відтак вітчизняний сектор чорної металургії має виробничий потенціал, який значно перевищує внутрішні потреби національної економіки. Саме це стало базою масштабного експорту чорних металів.

Важливим фактором залишається те, що ця галузь заслуговує особливої уваги і підтримки з боку держави. Однак вона схильна до впливу кризових явищ, що негативно відбивається на ринковій ціні продукції, і, як наслідок, рівні припливу валюти в країну.

В цілому, гірничо-металургійний комплекс України має ряд взаємозалежних проблем, які значно гальмують його розвиток:

- зношеність матеріальної бази на 65-80%;
- низький технологічний рівень виробництва, який відстав від існуючих світових стандартів на багато років. Тому Україна змушена виробляти низькоякісну продукцію;
- висока залежність від іноземних енергоносіїв, а також їх перевитрата, що перевищує західні показники в 3-5 разів;
- слабкий внутрішній попит на продукцію. Всього 20% галузевої продукції йде на внутрішній ринок, 80% - на експорт. Ситуацію можна вирівняти за рахунок стимулювання державою внутрішнього споживання серед таких галузей як суднобудування і машинобудування;
- гостра нестача фінансових ресурсів для модернізації (в особливості в умовах спаду світового попиту на продукцію гірничо-металургійного комплексу).
- наявність імпорту на ринку. Поряд з високими обсягами власного виробництва, в Україні присутня велика частка імпортової продукції;
- зростання собівартості випереджає зростання цін на кінцеву продукцію. Рішенням проблеми може стати модернізація і використання новітніх технологій у виробництві.

Варто також відзначити, що гірничо-металургійний комплекс України має наступну особливість - більшість підприємств галузі непрозорі.

Для подолання труднощів українському гірничо-металургійному комплексу необхідна продумана державна стратегія розвитку на найближчі 10-15 років, яка буде регламентувати обсяги залучення коштів у модернізацію галузі та їх джерела, обсяги виробництва. Для розвитку українського гірничо-металургійного комплексу необхідні великі інвестиції, спрямовані в першу чергу на заміну застарілого обладнання високотехнологічними новими аналогами. Зрозуміло, окупність цих інвестицій буде досить тривалою. Варто також відзначити, що на даний момент собівартість російського і турецького металу вже нижче українського. Тому стає очевидним, що Україна поступово програє конкурентну боротьбу, незважаючи на сприятливі умови для виробництва металу

Для успішної діяльності вітчизняним металургійним підприємствам важливо повною мірою враховувати світові тенденції розвитку, серед яких особливо виділяються:

- загострення конкуренції на світовому ринку в умовах стійкого спаду темпів приросту споживання металу, особливо в період світової економічно-фінансової кризи;
- підвищення вимог до якості металопродукції;
- пріоритетний розвиток сучасних сталеливарних технологій та створення гнучких високоефективних технологічних комплексів.

Отже, незважаючи на поточні складнощі, гірничо-металургійний комплекс України, як і раніше залишається провідною галуззю, що генерує більше 40% валютної виручки, яка надходить до країни.

В цілому, існує декілька глобальних проблем в галузі, які формують інші негативні тренди:

-Слабкий внутрішній попит на продукцію. Саме з цієї причини близько 80% продукції ГМК йде на експорт. В остаточному підсумку, українські підприємства піддаються сильному впливу світових тенденцій, які не завжди є сприятливими;

-Держава не стимулює галузь, а саме - не збільшує попит серед підприємств машинобудування, і інших галузей - споживачів. Варто відзначити, що в цій ситуації вітчизняна продукція замінюється імпортними аналогами;

-Затримки по виплаті ПДВ. Подібна практика негативно відбивається на діяльності експортерів, що, в свою чергу, знижує їх фінансову стійкість (з урахуванням масштабності діяльності, негативні наслідки можуть відбиватися і на державі в цілому);

-Модернізація виробництва. Мета модернізації - зниження собівартості, а також збільшення якості продукції шляхом впровадження нових технологій. У свою чергу, це призведе до збільшення конкурентоспроможності українських компаній, а також збільшенню запасу міцності в їх діяльності.

Література:

1. Новицький В.С. Міжнародна економічна діяльність України: [Підручник] / В.С. Новицький. - Київ: КНЕУ, 2003. – 465с.
2. United Nations Conference on Trade and Development [Електронний ресурс]. – Режим доступу www.unctad.org/en
3. Державний комітет статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу www.ukrstat.gov.ua/
4. Сайт державної підтримки українського експорту [Електронний ресурс]. – Режим доступу www.ukrexport.gov.ua/

ОСНОВНЫЕ КОМПОНЕНТЫ НАЦИОНАЛЬНОЙ СИЛЫ И БЕЗОПАСНОСТИ ГОСУДАРСТВА

В начале XXI в. среди общесистемных понятий особое место занимают «безопасность» и «национальная безопасность». Это связано с усложнением развития человечества, увеличением числа предметов материального мира, распространением ядерного и другого оружия массового уничтожения, появлением новых опасных заболеваний, международным терроризмом. Применение компьютеров, высоких технологий, глобализация финансовых рынков привели к ускорению товарно-денежного обращения, увеличению масштабов перелива капитала. Эти процессы, способствуя экономическому росту, в то же время повышают значимость фактора риска и расширяют зону опасности не только в бизнесе, но и в функционировании государства. В случае кризиса в одном регионе планеты он быстро перемещается в другие, как это было, например, в конце 1997 г., когда финансовый кризис в Юго-Восточной Азии привел к кризису в Украине, а затем затронул и экономику развитых стран, или финансовый кризис 2008 года, начавшийся с США, усугубил экономическое положение стран ЕС, а также нашего государства.

Поэтому не случайно многие страны разрабатывают стратегии национальной безопасности. Например, в США главной задачей и конституционной обязанностью президента ставится обеспечение национальной безопасности. При этом среди основных объектов защиты названы территория и образ жизни, а в качестве высшей ценности, требующей защиты, - американский народ. Эти объекты национальной безопасности не имеют чисто экономического характера, не закреплены в нормах права и, скорее всего, относятся к сфере государствоведения или политологии. Но среди главных целей национальной безопасности экономика занимает ключевое место.

В стратегии национальной безопасности США прямо сказано, что для поддержания высокого уровня боеготовности вооруженных сил необходимо оживлять экономику, повышать ее конкурентоспособность, открывать новые иностранные рынки и создавать новые рабочие места для американцев. Администрация США впервые в начале 1990-х гг. разработала экспортную стратегию, включающую 65 конкретных рекомендаций содействия частному сектору в расширении экспорта американских товаров. В 1999 г. разработана Стратегия национальной безопасности США для нового столетия, в которой, как и прежде, выдвигались три главные цели: укрепление безопасности, понимаемой как боеготовность армии, содействие экономическому процветанию Америки и содействие и поддержка демократии в других странах.

Целью реализации Стратегии национальной безопасности Украины является формирование благоприятных условий для обеспечения интересов граждан, общества и государства, дальнейшего продвижения Украины как демократического государства с постоянной и растущей рыночной экономикой, государства, которое руководствуется европейскими политическими и экономическими ценностями, в которой уважение и защита прав и законных интересов всех территориальных общин, общественных слоев, этнических групп является залогом независимого, свободного, суверенного и демократического развития единой Украины.

В частности, политика национальной безопасности Украины исходит из:

- принципов приоритета защиты национальных интересов;
- приоритета договорных (мирных) средств при разрешении конфликтов;
- своевременности и адекватности мер защиты национальных интересов реальным и потенциальным угрозам;
- добросовестного выполнения взятых международных обязательств;
- последовательной реализации политики внеблоковости с использованием в интересах Украины механизмов международной безопасности;
- четкого разграничения полномочий и скоординированного взаимодействия органов государственной власти в обеспечении национальной безопасности;
- демократического гражданского контроля над сектором безопасности и обороны – системой органов, отвечающих за обеспечение безопасности и обороны государства;
- профессионализма, открытости и прозрачности в процессе формирования и реализации государственной политики.

Правовую основу обеспечения национальной безопасности Украины составляют Конституция Украины, Закон Украины «О национальной безопасности Украины», другие законы и нормативно-правовые акты, а также признанные Украиной международные договоры и соглашения.

Как и в США, ключевая роль в обеспечении национальной безопасности отводится экономике.

Безопасность одного какого-либо государства, не может анализироваться вне связи с безопасностью других государств. В мире нет полностью самодостаточных государств. Одни государства щедро наделены природными богатствами, другие в большей мере располагают инновационными технологиями. С одной стороны, национальная безопасность каждого государства опирается на имеющийся потенциал, специфику и сильные компоненты этого потенциала, с другой - она не может быть реализована без международного

взаимодействия и торговли. Политическая, экономическая и военная сила и самодостаточность государств взвешиваются на весах международного влияния и имеют определенные количественные измерители и индикаторы.

Японскими учеными еще в 1980-х гг. предложен аналитический метод оценки «национальной силы» государства и проведен сравнительный анализ разработанного ими индекса по ряду развитых стран. «Национальная сила» государства определяется, во-первых, способностью вносить вклад в международное сообщество, в его экономическую, финансовую и научно-техническую сферы деятельности, во-вторых, способностью к выживанию в кризисных и экстремальных международных условиях. Для оценки выживаемости используются индикаторы, характеризующие географическое положение страны, численность населения, природные условия, экономический, оборонный потенциалы, национальную мораль, дипломатическую активность и результативность. В-третьих, способностью продвигать и отстаивать свои национальные интересы, опираясь на все компоненты «комплексной национальной силы», в том числе с помощью силового давления. Указанные составляющие исчисляются в виде индексов, а три основных индекса агрегируются в общий индекс «комплексной национальной силы» государства. Однако, нельзя исключать, что политическая стабильность имеет решающее значение для национальной безопасности страны и ее геополитического положения.

Обобщая опыт последнего десятилетия XX столетия, необходимо структурировать фактор политической стабильности. На наш взгляд, он включает эффективность политической системы и способность руководства страны, институтов политической власти принимать решения, учитывающие национальные интересы страны. Говоря современным языком, необходимо учитывать совокупность внутренних и внешних угроз, их взаимозависимость. Внешние угрозы традиционно сводились к оценке возможности противостоять военной угрозе. Один из недостатков методологии анализа в непонимании характера взаимодействия между различными по своей природе факторами, и поэтому неправильно определены значимость, удельный вес каждого из них в системе. Оказалось, что слабость экономики и особенно финансов преуменьшена, а значимость природно-ресурсного и оборонного факторов преувеличена.

Термины «национальная сила» и «национальная безопасность» государства, представляя собой субъективную аналитическую комплексную оценку их состояния, не являются синонимами. Первый термин дает оценку государства в системе международных отношений в сопоставлении страны, ее мощи с другими странами и представляет собой как бы взгляд извне, второй – это взгляд изнутри, самооценка внутренних и внешних угроз, направленная на преодоление опасностей в ходе развития страны.

Чем более совершенна самооценка страны, ее противоречий и дисбалансов, тем больше появляется возможностей выработки верных стратегических путей ее развития и соответственно возрастают способности страны к международной торговле и сотрудничеству, выживанию в кризисных международных ситуациях.

Література:

1. Закон України «Про основи національної безпеки України» // Відомості Верховної Ради України (ВВР), 2003, №39, ст. 351.
2. Дугин Л. Основы геополитики, геополитическое будущее России./ Л. Дугин - М.: Арктогея, 1997. – С. 171.
3. Экономическая безопасность России: Общий курс: [Учебник] / Под ред. В.К. Сенчагова. [2-е изд.] – М.: Дело, 2005. – 896 с.
4. Японская экономика в преддверии XXI в. – М.: Наука, Главная редакция восточной литературы, 1991. – С. 114-115.

КІР'ЯНОВА Л.В.,
студентка ІV курсу
спеціальності «Менеджмент організацій»
Маріупольського державного університету

ФІНАНСОВІ АСПЕКТИ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ

Участь України у міжнародних економічних відносинах тільки починається, тому на сьогоднішній день перед підприємствами, які обирають орієнтир на міжнародну співпрацю, постає питання правильної організації зовнішньоекономічної діяльності. Для цього підприємства орієнтуються на вибрані стратегії, форми та способи роботи на зарубіжних ринках.

Застосування належних механізмів інтеграції нашої держави в світовий економічний простір є надто складним і невіршеним питанням. Зовнішньоекономічна діяльність має свої чітко поставлені завдання та мету. Але все ж таки найбільшу увагу слід приділяти саме фінансовим аспектам здійснення зовнішньоекономічної діяльності. Саме це і підтверджує актуальність та своєчасність даної статті.

Метою даного дослідження є виокремлення фінансових аспектів зовнішньоекономічної діяльності і завдяки цьому обґрунтування напрямів підвищення ефективності ЗЕД в фінансових аспектах.

Зовнішньоекономічна діяльність це одна з ланок господарської діяльності, в якій існує тісний взаємозв'язок з міжнародною науково-технічною та промисловою діяльністю, імпортом та експортом різних видів продукції, а також вихід на міжнародний рівень.

Зовнішньоекономічна діяльність, як і інша має свою чітко встановлену мету, яка полягає в ознайомленні з різними аспектами діяльності підприємств з урахуванням досвіду зарубіжних організацій, в оцінці перспективних шляхів розвитку цієї діяльності з урахуванням закордонного досвіду, в підвищенні обсягів імпорту та експорту, а також в забезпеченні країни необхідними ресурсами.

Встановлену мету допомагають вирішувати деякі задачі, які полягають в вивченні методів і прийомів торгової політики різних країн, методів міжнародного ціноутворення, а також вивчення техніки та організації різновидів зовнішньоекономічних операцій. При цьому невід'ємною частиною фінансів держави є фінанси зовнішньоекономічних зв'язків.

Фінансовий механізм в галузі міжнародних економічних відносин виступає засобом реалізації фінансової політики держави. Фінансові аспекти зовнішньоекономічної діяльності полягають у забезпеченні якісного і повного фінансування ЗЕД, а також своєчасного отримання доходів від її здійснення.

З огляду на це, можна наступні напрями підвищення ефективності ЗЕД в фінансових аспектах:

- формування централізованих та децентралізованих фондів;
- створення економічної ситуації, в яких вітчизняні господарські ланки зможуть витримувати конкуренцію іноземних фірм;
- забезпечення пошуків своїх місць на західних ринках товарів і послуг;
- формування стратегічних і тактичних планів та прогнозів підприємств у цій сфері;
- стимулювання експорту або імпорту товарів з метою утворення позитивного сальдо по зовнішньоторговельних операціях;
- забезпеченні додаткових надходжень коштів для розвитку національної економіки;
- забезпечення фінансових пільг для іноземних інвесторів.

Та все ж таки фінансові аспекти зовнішньоекономічної діяльності не повинні фіксуватися лише тільки на створенні фондів та підтриманні закордонного досвіду. Підприємства за допомогою участі в операціях з валютними цінностями повинні спрямовувати власну діяльність на одержування додаткових доходів та проведення інвестицій в іноземні цінні папери.

Для того щоб підняти зацікавленість підприємств у випуску експортної продукції потрібно проводити стимулюючі заходи зовнішньоекономічної діяльності. Якщо до уваги таке оподаткування експортних операцій, яке б стимулювало підвищення технічного рівня підприємств, виробництво конкурентоспроможної та якісної продукції і завоювання нових ринків збуту.

То саме завдяки цьому мові може йти мова про вироблення зваженої зовнішньоекономічної стратегії та розвиток експортної бази України. Таким чином, наукова новизна даного дослідження полягає у виокремленні і обґрунтуванні фінансових аспектів зовнішньоекономічної діяльності. При цьому, як напрям подальших досліджень слід вказати необхідність обґрунтування та визначення напрямів узгодження взаємодії національних підприємств із закордонними інвесторами.

Література:

1. Васюренко В.О. Фінансове регулювання зовнішньоекономічної діяльності підприємств: теоретичне узагальнення та прикладний аналіз [Текст] : монографія / В.О. Васюренко. — Х. : Вид. ХНЕУ, 2012. — 100 с. (Укр. мов.)
2. Васюренко В.О. Фінансова безпека зовнішньоекономічної діяльності підприємства [Текст] / В.О. Васюренко, Н.В. Синюгіна // Економіка розвитку. — № 3(63). — Харків : Вид. ХНЕУ, 2012. — С. 60—64.
3. Загальний підхід із визначення та обґрунтування оптимальних рішень в сфері зовнішньоекономічної діяльності підприємства [Текст] : тези доп. міжнар. наук.-практ. конф., 12–13 травня 2011 р., м. Донецьк // Проблеми і перспективи реалізації облікової, контрольної та аналітичної функції у соціокультурному просторі сучасного бізнесу / М-во освіти і науки, молоді та спорту України, нац. ун-т економіки і торгівлі ім. М. Туган-Барановського. — Донецьк : ДонНУЕТ, 2011. — С. 355—358.
4. Васюренко В.О. Теоретичні засади сутності та змісту фінансового регулювання зовнішньоекономічної діяльності в сучасних умовах [Текст] / В.О. Васюренко // Вісник Університету банківської справи Національного банку України. — № 1(10). — 2011. — С. 75—79.
5. Фінансове регулювання зовнішньоекономічної діяльності: теоретичні узагальнення щодо сутності та змісту [Текст] : монографія / під заг. ред. д-ра екон. наук, проф. В. С. Пономаренка, д-ра екон. наук, проф. М.О. Кизима, канд. екон. наук, доц. О.Г. Зима // Лібермановські читання-2010: економічна спадщина та сучасні проблеми. — Х. : ФОП Павленко О.Г.; ВД «ІНЖЕК», 2010. — С. 427—440.
6. Васюренко В.О. Методичні аспекти фінансового регулювання зовнішньоекономічної діяльності суб'єктів господарювання [Текст] / В. О. Васюренко, Л. І. Піддубна // Економіка розвитку. — Харків : Вид. ХНЕУ. — 2009. — № 4(52). — С. 56—58.

УКРАИНА В МЕЖДУНАРОДНОМ ЭКОНОМИЧЕСКОМ СОТРУДНИЧЕСТВЕ

Сегодня в мире практически нет ни одной страны, которая не была бы членом одного или даже нескольких соглашений о свободной торговле. Украина также является участником интеграционных процессов (ЕС, ЕЭП, ОЧЭС, ГУАМ), что обуславливает необходимость выделения характерных черт и дальнейших перспектив развития и совершенствования сотрудничества государства с другими территориями и странами.

С 2008 года Украина является членом Всемирной торговой организации, и в этом аспекте можно выделить

следующие положительные характеристики внешнеторговой деятельности Украины в рамках ВТО:

- наращивание экспортных поставок зерновых, масличных культур и подсолнечного масла (и особенно наименьшее сокращение экспорта именно этой продукции во время кризиса) благодаря отсутствию количественных ограничений экспорта;

- продвижение продукции украинской металлургической отрасли благодаря отмене квотирования на рынках

ЕС;

- неоправданность за первые два года членства в ВТО прогнозов относительно массового ввоза в Украину продовольственных товаров «низкого качества» вследствие либерализации таможенного режима импорта с другими странами-членами ВТО;

- уменьшение негативного внешнеторгового сальдо с другими странами-членами ВТО. Накануне вступления Украины в ВТО сальдо внешней торговли товарами было отрицательным и составляло -12,7 млрд. долл. В первый год членства страны в ВТО этот показатель был отрицательным и составлял -11,2 млрд. долл., во второй год произошло улучшение показателя до -5 млрд. долл., т.е. сократилось на 6,2 млрд. долл.;

- улучшение прозрачности государственной политики на украинском рынке вследствие обязательного выполнения Украиной системы обязательств и правил ВТО. Примером этого является ситуация, когда украинское правительство в 2009 году ввело дополнительную 13-процентную импортную пошлину, но после признания Генеральным советом ВТО подобных мероприятий противоречащими правилам Организации, эта норма была отменена. [1, С. 5-15].

Вместе с тем, следует обратить внимание на то, что продолжается и углубляется негативная тенденция внешнеторгового сотрудничества Украины: преобладание экспорта сырья и импорта готовой продукции потребительской, а не инвестиционной ориентации. Это подтверждается:

- обязательствами Украины по постепенному снижению экспортных таможенных тарифов на семена подсолнечника, живой скот, шкуры животных, лом черных и цветных металлов. То есть налицо поддержка сырьевой ориентации украинского экспорта;

- обязательствами Украины по согласованию с нормами ВТО ставок импортных тарифов. Так, среднеарифметическая ставка импортной пошлины составляет 11,16% для сельскохозяйственных продуктов и 4,85% для промышленных товаров;

- рядом секторальных нулевых «0» договоренностей Украины и ВТО о снижении импортных ставок на такие группы товаров, как: игрушки, древесина, цветные металлы, фармацевтические препараты, бумага, сельскохо-

зяйственная техника, мебель, информационные технологии, научное и медицинское оборудование, строительная техника и т.д. [1, С. 5-15].

Еще одним направлением экономической интеграции Украины является расширение экономического сотрудничества Украины со странами ЕС. На сегодняшний день Украина осуществляет активную торговую деятельность со странами ЕС, на которые приходится примерно 28% украинского экспорта и 35% украинского импорта [2]. Однако, торговое сотрудничество Украины со странами ЕС в большей степени ориентировано на использование рынка Украины для импорта товаров из стран ЕС, в то время как экспорт украинских товаров в европейские страны сокращается. Это подтверждается следующими характеристиками.

В направлении экспортного сотрудничества между Украиной и странами ЕС в течение 2003-2011 годов наблюдается сокращение доли стран ЕС в структуре экспорта украинских товаров на 10%: с 38% в 2003 году до 28% в 2011 году [2].

В направлении импортного сотрудничества между Украиной и странами ЕС в течение 2003-2011 гг. несмотря на незначительные колебания, удельный вес стран ЕС в импортном взаимодействии с Украиной остается почти неизменным (на уровне 34-35%).

Причинами сокращения украинского экспорта, провоцирующими отрицательное сальдо внешнеторгового оборота Украины-ЕС, являются:

- снижение цен и спроса на товары и сырье на внешних рынках, что обусловлено мировыми кризисными явлениями;

- падение темпов прироста ВВП в большинстве стран (падение реального ВВП в странах ЕС-27 составило 4,2%) [3];

- снижение уровня экономической активности в европейских странах.

К проблемам, которые препятствуют доступу украинских товаров на рынки ЕС относят:

- низкую конкурентоспособность в ценовом диапазоне, а также на уровне технических и качественных характеристик украинских товаров по сравнению с продукцией европейских стран, или аналогичной продукцией других стран, экспортируемой в ЕС;

- несоответствие существующих в Украине технических правил, стандартов и процедур оценки соответствия качества товаров правилам ВТО о технических барьерах в торговле;

- несоответствие существующим правилам ВТО санитарных и фитосанитарных мер;

- недостаточную защищенность прав интеллектуальной собственности, включая, в частности, географические обозначения и отсутствие надлежащей имплементации и выполнения;

- отсутствие эффективных законов, регулирующих вопросы конкуренции на украинском рынке и т.д.

На современном этапе для решения указанных и других проблем, и продолжения политики расширения сотрудничества и интеграции Украины в ЕС:

- ведутся переговоры по созданию нового усиленного «Соглашения об ассоциации» между Украиной и ЕС;

- ведутся переговоры о создании углубленной зоны свободной торговли между Украиной и ЕС (ЗСТ+), что станет составной частью Соглашения об ассоциации;

- активизируется инициатива Восточного партнерства, которое создаст условия для углубления сотрудничества ЕС со странами Восточной Европы, расширит формат Европейской политики соседства (ЕПС) и Черноморской синергии (ЧС) [4,5].

С целью активизации участия Украины в международных экономических отношениях и усиления позиций украинской экономики в рамках интеграционных объединений, целесообразным является формирование эффективной государственной политики, основные элементы которой должны быть ориентированы на следующее:

1. Внедрение мер по развитию украинского производства товаров и услуг необходимого инновационного уровня и качества, усилению конкурентоспособности отечественных товаров и услуг, поскольку:

- именно развитие и совершенствование внутреннего (национального) производства позволит предлагать и поставлять на внешние рынки в рамках торгового сотрудничества конкурентные промышленные и инновационные товары, а не только сырьевую продукцию, как это происходит сейчас;

- такие меры являются более действенными и стратегически ориентированными, в то время как решение большого числа технических, административных и организационных вопросов по согласованию торгового сотрудничества в рамках различных мировых и региональных объединений имеют преимущественно тактический и технический характер;

2. Содействие экспорту отечественной продукции на внешние рынки и внедрение законодательно установленных норм и механизмов финансовой поддержки экспорта (экспортное кредитование и др.).

3. Расширение номенклатуры товаров украинского экспорта за счет увеличения поставок высокотехнологической продукции.

4. Налаживание широкой информационной системы в сфере внешней торговли и стимулирование малого и среднего бизнеса к экспортной деятельности.

5. Проведение государственного мониторинга мировых цен на определенных товарных рынках, а также мониторинга и прогнозирования конъюнктуры внутреннего и внешнего рынков промышленной и сельскохозяйственной продукции и информирования предприятий.

6. Приведение в соответствие политики по конкуренции, корпоративного управления и внутреннего регулиро-

вания рынков в Украине принципам, которые существуют в развитых странах.

7. Продолжение участия в последующих переговорах с сосредоточением внимания на учете национальных интересов и получении важных и необходимых для Украины и ее предпринимателей преференций в международной торговле.

8. Обеспечение реформирования национальной системы технического регулирования в соответствии с требованиями ВТО и ЕС.

9. Активизацию участия украинских бизнес-ассоциаций в интеграционном сотрудничестве и др.

10. Расширение географического участия Украины в международных экономических интеграционных процессах. Так, например, на современном этапе эта политика активизирована и развивается путем учреждения зон свободной торговли между Украиной и Европейской ассоциацией свободной торговли (ЕАСТ) с 2010 года, а также на основе консультаций по заключению соглашений о свободной торговле с Канадой, Сингапуром и Турцией.

Література:

1. Кобута І. Другий рік України у СОТ: тенденції у зовнішній торгівлі товарами та аналіз виконання зобов'язань / І. Кобута, В. Жигadlo, Т. Лужанська. – К.: Аналітично-дорадчий центр Блакитної стрічки, 2010. – 80 с.
2. Матеріали Государственного комитета статистики Украины: [Электронный ресурс]. – Режим доступа к отчёту: www.ukrstat.gov.ua.
3. Мовчан В. Відносини Україна – ЄС: під тиском фінансово-економічної кризи // Квартальний випуск Інституту зовнішньої політики / В. Мовчан, І. Бураковський, О. Соскін. - березень 2010. - №1 (13). - С. 4-11.
4. Стан зовнішньоекономічних відносин України з країнами Європейського Союзу: [Електронний ресурс]. – Режим доступу до звіту: [www.ukrexport.gov.ua/i/imgsupload/192\(1\).pdf](http://www.ukrexport.gov.ua/i/imgsupload/192(1).pdf).
5. Європейська інтеграція України: поточна ситуація, завдання та пріоритети державної політики: мат. засідання «круглого столу» / за заг. ред. О. В. Снігир. – К.: НІСД, 2010. – 64 с.

КРАВЧЕНКО О.В.,
студентка ОКР «Спеціаліст»
спеціальності «Міжнародна економіка»
Маріупольського державного університету

УКРАЇНА НА СВІТОВОМУ РИНКУ ТУРИСТИЧНИХ ПОСЛУГ

Ринок туристичних послуг в Україні має велике значення для національної економіки. І сьогодні туристичний бізнес розглядається як найбільш перспективний напрям розвитку ринку послуг. Україна займає одне з помітних місць в світі щодо наявності унікальних туристичних та курортно-рекреаційних ресурсів. Але на сьогоднішній день розвиток цієї галузі економіки пов'язаний з рядом екологічних проблем, які потребують негайної уваги та пошуку шляхів їх вирішення. За статистичними даними Держкомстату України позитивна динаміка збільшення обсягів експорту та імпорту українських послуг продовжує зберігатися. Так, у структурі експорту послуг найбільший обсяг мають транспортні послуги – 4041,8 млн. дол. США (76,15%), різні ділові, професійні та технічні послуги – 424 млн. дол. США (7,99%), послуги з ремонту – 325,8 млн. дол. США (6,14%), подорожі – 162,3 млн. дол. США (3,06%) та послуги зв'язку – 125,3 млн. дол. США (2,36%). У структурі імпорту перше місце посідають державні послуги, не віднесені до інших категорій з часткою 24,26%, друге – транспортні послуги – 22,21%, на третьому – різні ділові, професійні та технічні послуги – 14,41%, фінансові послуги складають 6,06%, послуги зв'язку – 5,51%. І сьогодні туристичний бізнес розглядається як найбільш перспективний напрям розвитку цього ринку. Україна займає одне з помітних місць в світі щодо наявності унікальних туристичних та курортно-рекреаційних ресурсів. Нині туристичною діяльністю в Україні займається понад 1,5 тис. підприємств, на яких працює майже 100 тис. осіб. Для обслуговування туристських потоків задіяно більше 3 тис. лікувально-оздоровчих закладів, майже 1,5 тис. туристичних баз, готелів, мотелів і кемпінгів різних форм власності. За оцінками фахівців, Україна може приймати до 10 млн. туристів на рік.

Складовим елементом туристичної галузі в Україні є також внутрішній туризм. На нього припадає 32% подорожуючих. Серед характерних рис цього туристичного напрямку помітне місце належить таким: сприяння розвитку екскурсійної діяльності, маршрутно-пізнавальному і спортивно-оздоровчому туризму; відсутність мовного бар'єру і труднощів з візами, прийнятні ціни та розвиток інфраструктури, що приваблює внутрішніх туристів; переважна кількість внутрішніх туристів обслуговується готелями та санаторно-курортними закладами.

Володіючи таким потужним потенціалом, Україна впевнено виходить на світовий туристичний ринок. Сьогодні країна відкрита для міжнародної співпраці. В останні роки поряд з традиційними формами культурного, пізнавального, оздоровчого та інших видів туризму особливої актуальності набула проблема розвитку екологічного, сільського, зеленого туризму, в умовах наближених до природи. Прискорити розвиток туризму в Україні дозволять:

- Розробка сітки цікавих туристичних маршрутів міжнародного значення на території нашої країни з урахуванням приїжджаючих гостей, потенціал туристичних ресурсів є подальшим представленням комерційних пропозицій іноземним туристам фірма для їх використання;
- Забезпечення випуску високоякісної рекламно - інформаційної продукції та продукції на іноземних мовах, яка висвітлить туристичні можливості, історію, культуру України для розповсюдження серед іноземних туристів та закордонної спільноти.
- Проведення маркетингового дослідження відносно можливості відкриття туристичними та спортивними організаціями центрів спортивного туризму для іноземців на базі наявної інфраструктури водного, пішого, гірничого, мисливського та інших видів туризму

Україна здійснює перші кроки на світовому ринку послуг, хоча має значний потенціал для взаємовигідного обміну послугами. Вже зараз туристична галузь виробляє 8% валового внутрішнього продукту та 20% зовнішньоторговельного обороту України.

Таким чином, від вирішення проблеми диверсифікації зовнішньоекономічних зв'язків у безпосередній залежності знаходиться майбутнє нашої держави як рівноправного учасника світогосподарських зв'язків.

Останнім часом усе більше ознак росту інтересу туристичних фірм, агентств, а також пансіонатів, санаторіїв, без відпочинку і готелів до Інтернету. Туризм в Україні може і повинен стати сферою реалізації ринкових механізмів, джерелом поповнення державного та місцевих бюджетів, засобом загальнодоступного і повноцінного відпочинку та оздоровлення, а також ознайомлення з історико-культурною спадщиною та сьогоденням народу і держави. У 2009 році зростання в даному секторі на 6,6% перевершило очікування ЮНВТО - 903 млн. чоловік здійснили поїздки в різні країни світу. У 2011 році цей показник за перших 8 місяців склав 3,7%. За прогнозами фахівців, коли ділова активність відновиться, одним з перших на це відреагує туристичний ринок. Тому ЮНВТО зберігає оптимізм в довгостроковій перспективі, як раніше розраховуючи на 1,6 млрд. туристів в 2020 р. Згідно з оцінками Міністерства економічного розвитку і торгівлі України, продукти та послуги, пов'язані з діяльністю туристичної галузі, становлять близько 10 % валового національного продукту, а за загальними оцінками, близько 15% робочої сили в Україні зайнято в туристичному бізнесі та супутніх галузях

Підсумовуючи, можна зробити висновок, Україна посідає одне з провідних місць в Європі за рівнем забезпеченості природними та історико-культурними цінностями, ресурсами, здатними генерувати значний інтерес вітчизняних та іноземних туристів. Незважаючи на позитивну динаміку розвитку національної туристичної галузі та збільшення іноземного туристичного потоку в Україну, вплив туристичної індустрії на національну економіку є незначним, а національний туристичний продукт має низьку конкурентоспроможність на внутрішньому та міжнародному туристичних ринках. Це дістає своє відображення в дохідності галузі, яка є у декілька разів нижчою від середніх європейських показників. Державна політика регулювання національного туристичного бізнесу характеризується недостатньою послідовністю, частими реструктуризацією та реорганізацією центральних і регіональних органів влади, декларативністю та необов'язковістю реалізації стратегій і програм розвитку туризму. Водночас головною проблемою при реалізації державної політики в галузі туризму залишається відсутність належної фінансової та інфраструктурної підтримки.

Література:

1. Румянцев А. П. Світовий ринок послуг: [Навч. Посіб.] / А.П.Румянцев, Ю. О. Коваленко -К.: Центр навчальної літератури, 2006. - 456с.
2. Дубенюк Я.А. Розвиток світового ринку туристичних послуг:[монографія] Я.А. Дубенюк.- Донецьк: ви-во «Вебер»(Донецька філія),2009.-184с.
3. Туристичні потоки: [Електронний ресурс].- Режим доступу до звіту:<http://www.ukrstat.gov.ua/>

КРЕСТЕНКО М.В.,
студентка IV курсу
спеціальності «Менеджмент організацій»
Мариупольського державного університету

ЕВРАЗИЙСКИЙ СОЮЗ: ГЕОПОЛИТИЧЕСКАЯ ТРАНСФОРМАЦИЯ УКРАИНЫ

Евразийский союз как конкретное воплощение евразийского проекта содержит в себе одновременно три уровня: планетарный, региональный и внутривластный. В планетарном масштабе речь идет об установлении вместо однополярного или «бесполярного» (глобального) мира многополярной модели, где полюсом может быть только мощное интегрированное региональное образование (превышающее по своему масштабу, своему совокупному экономическому, военно-стратегическому и энергетическому потенциалу то, чем обладают по отдельности даже самые крупные державы). В региональном масштабе речь идет о создании интеграционного образования, способного представлять собой полюс многополярного мира.

В свете создания Евразийского союза Украина представляет собой реальную проблему. Эту проблему нельзя свести только к капризности, беспринципности и продажности украинских политических элит, предпочитающих торговаться с Западом и Россией за объемы влияния, наживая на этом собственный капитал. Также неверно все сводить к наличию украинского национализма или работе американских сетей влияния. Эти факторы наличествуют, но не являются решающими. Все намного сложнее.

Дело в том, что региональная интеграция предполагает наличие общей цивилизационной основы. Именно на этом принципе объединялись страны Евросоюза, и он же ложится в основу евразийской интеграции. Объединятся общества со сходным цивилизационным кодом. В этом смысле Украина представляет собой общество с двойной идентичностью. Мы видим в ней православную восточнославянскую страну с теми же самыми историческими корнями, что и у великороссов и белорусов. Но вместе с тем уже с эпохи удельной Руси противоречия между западными и восточными русскими княжествами становятся не просто значительными, но и затрагивающими геополитические и социологические основы соответствующих обществ. Но для того чтобы Евразийский союз стал по-настоящему могущественным мировым полюсом многополярной полицентричной архитектуры, Украина обязательно должна быть внутри него. Это прекрасно понимают геополитики, в том числе и американские, однозначно выступающие против усиления роли России и Евразии в целом в мире.

Как в такой ситуации двигаться к созданию Евразийского союза, если эта цель является не простым благопожеланием или предвыборной риторикой, но четко поставленной целью, основанной на исторической и политической воле и готовности задействовать в этом процессе серьезные ресурсы? Исходя из позиции

реализма в международных отношениях, можно называть вещи своими именами и набросать ряд сценариев, не особенно сообразуясь с правилами и нормами дипломатической корректности.

Первый сценарий: раздел Украины. Украина как государство в нынешних границах является чем-то совершенно новым, не имеет устоявшейся исторической традиции, и разрывающие ее политические противоречия отражают ее искусственный характер. Создать общую национальную идею, способную сплотить нацию на основании двух взаимоисключающих социологических и цивилизационных установок чрезвычайно трудно, если вообще возможно. С этим связана переменчивость украинской политики, ее гротескный и почти балаганный характер. Инициаторами выработки национальной идеи выступают представители запада Украины, но ее формулировки упорно отвергаются обществами востока и юга Украины. Поэтому никакой идеи и не удается сформулировать. И, скорее всего, не удастся. Поэтому можно прогнозировать распад этой страны на две зоны - западную и юго-восточную. В этом случае юго-восточная зона естественным образом интегрируется в Евразийский союз и проблема решается.

Второй сценарий: сложная игра с прагматичным руководством Украины с целью убедить его принять интеграционный проект под давлением обстоятельств или с учетом серьезных и ощутимых политических, экономических и энергетических выгод. Этот сценарий мог бы быть бескровным, но степень его вероятности увеличилась бы в том случае, если бы Украина столкнулась с очень серьезными социально-экономическими трудностями. Экономический кризис и нарастающий хаос в европейской и мировой экономиках создают для этого благоприятные условия. Если дожидаться подходящего момента, по возможности стараясь не облегчить, но усугубить трудности, Киев может оказаться в такой ситуации, когда никакого другого выхода, кроме евразийской интеграции, у него просто не останется. Чтобы реализовать этот сценарий, следует привести в состояние повышенной готовности дипломатические службы, включить детальный мониторинг и геополитический анализ событий, так или иначе затрагивающих Украину в глобальном или региональном масштабе. Запустить проект плотной работы с украинскими элитами, развернуть сетевые процессы на территории Украины, аналогичные западным, но с обратным геополитическим знаком - в сторону интеграции и сближения с Россией.

Третий сценарий (самый авангардный) состоит в том, чтобы заняться вплотную работой с ядром украинского западного национализма, который идеологически по определению и законам жанра не может быть полностью солидарен с культурными ценностями либерализма, индивидуализма, толерантности, мультикультурализма, идеологией прав человека и другими постмодернистскими стандартами, доминирующими в современном западном обществе. Запад в последние десятилетия поставил национализм и любую форму коллективной идентичности фактически вне закона. Национальные государства сливаются в единое гражданское общество. В такой ситуации строительство «украинской нации» становится проектом, совершенно несовместимым с западно-либеральной системой ценностей. По прагматическим и антироссийским мотивам западные сети влияния поддерживают украинский национализм, но по сути он будет поставлен вне закона (как и все иные формы национализма), как только состоится слияние с западным обществом. Украинский национализм является главным препятствием для реализации евразийского интеграционного проекта. Но можно попробовать превратить яд в лекарство, а врага - в друга. Евразийский союз должен мыслиться как модель, сохраняющая традиции и культурные особенности обществ, этносов и органических коллективов.

Среди этих трех стратегий можно выбрать какую-то одну или вести параллельно сразу две, а при определенном искусстве владения инструментарием внешней политики можно было бы пытаться продвинуться одновременно во всех направлениях сразу. Если к этому будет приложено достаточно воли, ума и упорства, вполне можно рассчитывать на успех.

КРУТИЙ Г.,
студентка III курса
специальности «Международные отношения»
Мариупольского государственного университета

УКРАИНО-МОЛДАВСКОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО В КОНТЕКСТЕ МЕЖДУНАРОДНОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ УКРАИНЫ

Активное сотрудничество с Республикой Молдовой никогда не являлось приоритетным направлением для Украины, тем не менее, данные отношения занимают особое место во внешнеполитической доктрине двух государств, что обусловлено рядом как объективных, так и субъективных причин.

Во-первых, Молдова непосредственно граничит только с двумя государствами Украиной и Румынией, что объективно превращает отношения в треугольнике этих стран в один из факторов, обеспечивающих мир и стабильность в регионе. Исторически эти страны входили в орбиту европейской политики. Как Украина, так и Молдова заявили о намерении стать членами Европейского Союза.

Во-вторых, на территории Молдовы проживает многочисленная группа украинцев, так же, как и на территории Украины проживает молдавское национальное меньшинство.

В-третьих, через территорию Молдовы, как и через территорию Одесской области, проходит ряд важнейших транспортных коммуникаций. В частности, через территорию Республики Молдова проходят железная дорога и автотрасса, соединяющая Украинское Приднубье с Украиной. Юг Одесской области напрямую зависит от поставок электроэнергии с Молдавской ГРЭС.

Наконец, одним из важнейших факторов, определяющих отношения двух стран, является приднестровский конфликт. Этот конфликт определил наличие в регионе еще одного важного политического игрока – Россию. Контролируя и поддерживая приднестровский режим, осуществляя военное присутствие в регионе, Россия стремится сохранить в нем свое влияние.[2]

Объективности ради стоит, конечно, признать, что вина за отсутствие прогресса в разрешении украинско-молдавских проблем в той или иной степени лежит на обеих сторонах.

Для Украины вопросы взаимоотношений с Молдовой традиционно занимали и продолжают занимать, мягко говоря, не первостепенное значение в списке внешнеполитических приоритетов.

Если проследить тенденцию развития сотрудничества в экономической сфере, то последние два года мы видим значительный прогресс. Заметили данное улучшение и в Европейском Союзе, хотя основную причину «потепления» там видят в участии Украины в регулировании Приднепровского вопроса. [3].

По данным Государственной службы статистики Украины, объем товарооборота между Украиной и Республикой Молдова в январе-июле 2011 г. составил 498,3 млн. долл. США, что на 17,4% больше чем в аналогичный период 2010 года.

При этом, экспорт товаров в Молдову составил 443,09 млн. долл. США, что на 15,7 % больше чем в аналогичный период 2010 г., а импорт товаров из Молдовы составил 55,21 млн. долл. США, что на 33,2% больше чем за 7 месяцев 2010 года [1].

Во внешней торговле между нашими странами существует положительное торговое сальдо в пользу Украины в сумме 387,88 млн. долл. США, тем не менее, молдавский импорт в Украину возрастает более быстрыми темпами, чем поставки товаров из Украины в Молдову.

По данным Национального бюро статистики РМ (без учета данных Приднестровского региона), в январе-июле 2011 г. объем товарооборота между Украиной и Молдовой составил 417,48 млн. долл. США, что на 35,8% больше чем за аналогичный период 2010 года.

В январе-июле 2011 г. объемы экспорта из Украины в Молдову составили 341,71 млн. долл. США, что на 29,7% больше чем в январе-июне 2010 г., а объемы импорта товаров из Молдовы в Украину составили 75,77 млн. долл. США, что на 71,7% больше аналогичных показателей 2010 года.

Анализ развития торгово-экономических связей между Украиной и РМ свидетельствует, что Украина уверенно занимает одну из лидирующих позиций среди торговых партнеров Молдовы. В частности, по итогам 2010-го и января-июля 2011 года наша страна занимает второе место по объемам импорта в Молдову и третье (после Российской Федерации и Румынии) по объемам товарооборота среди стран, которые осуществляют внешнеторговую деятельность с РМ. Нужно подчеркнуть, что Украина уступает РФ первое место по объемами импорта, прежде всего из-за монопольных поставок из этой страны природного газа.

В соответствии с данными Таможенной службы Республики Молдова, основными товарами, которые на протяжении января-июля 2011 г. поставлялись из Украины в Молдову были: нефтепродукты, продукты питания (в т.ч. мука, шоколад и хлебобулочные изделия), сигареты, уголь, провода изолированные, металлопродукция, трубы, электроэнергия, лесоматериалы и инсектициды.[4]

Основными статьями молдавских поставок в Украину на протяжении указанного периода стали: виноградное вино, семена подсолнуха, этиловый спирт, соевые бобы, фруктовые соки и табак.

Таким образом, в 2010-2011 гг. мы наблюдаем потепление в таких сложных соседских отношениях Украины и Республики Молдова.

Литература:

1. Украина—Молдова: ничего не согласовано, пока все не согласовано. [Электронный ресурс] / Леонид Литра. - Режим доступа: http://zn.ua/POLITICS/ukrainamoldova_nichego_ne_soglasovano,_poka_vse_ne_soglasovano-109534.html
2. Украина—Молдова: где свет в конце туннеля? [Электронный ресурс] / Виталий Кулик - Режим доступа: http://zn.ua/POLITICS/ukrainamoldova_gde_svet_v_kontse_tunnelya-79622.html
3. Украина-молдавские отношения в контексте южного вектора европейской интеграции [Электронный ресурс] / Артем Филипенко - Режим доступа: <http://dialogs.org.ua/ru/project/page8522.html>
4. Состояние торгово-экономических отношений и инвестиционной деятельности между Украиной и Республикой Молдова [Электронный ресурс] - Режим доступа: <http://www.mfa.gov.ua/moldova/ru/24788.htm>

ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ ЗОВНІШНЬОЇ ТОРГІВЛІ УКРАЇНИ З КРАЇНАМИ СВІТУ

Зовнішня торгівля України в період 2008-2011 рр. розвивалася під впливом двох визначальних подій: членства у СОТ, набутого у 2008 р., та світової фінансово-економічної кризи 2007-2010 рр. Членство надало національним експортерам низку переваг, пов'язаних зі скасуванням квотування експорту української металопродукції, зменшенням антидемпінгових обмежень тощо. Разом з тим зміщення позицій України на зовнішніх ринках не змогло відвернути обвальне скорочення обсягів експорту України. Кризове зменшення зовнішньоторговельного обороту в Україні досягло пікових значень у ІV кварталі 2008 року, коли воно склало 33 % порівняно з попереднім кварталом, тоді як загалом у світі аналогічний показник становив 20 %. Така ситуація значною мірою була спричинена зниженням попиту на традиційні експортні товари України (металопродукцію, хімічну та сільськогосподарську продукцію). Водночас - унаслідок девальвації національної валюти та падіння купівельної спроможності населення - суттєвого скорочення також зазнав імпорт.

За 2011 р. експорт товарів склав 68409,8 млн.дол. США, імпорт - 82606,9 млн.дол. Порівняно з 2010р. експорт збільшився на 33,1% (на 17004,6 млн.дол.), імпорт - на 36% (на 21864,7 млн.дол.). Від'ємне сальдо становило 14197,1 млн.дол. (у 2010р. також від'ємне - 9337 млн.дол.). На формування негативного сальдо вплинули окремі товарні групи: палива мінеральні, нафта і продукти її перегонки (-22913,4 млн.дол.), засоби наземного транспорту, крім залізничного (-4810,1 млн.дол.) та механічні машини (-3541,3 млн.дол.). За січень-серпень 2012р. експорт товарів склав 45267 млн.дол. США, імпорт - 55367,2 млн.дол.

Аналізуючи зовнішню торгівлю України, доцільно відзначити слабку диверсифікацію географічної структури експорту як наслідок неефективної моделі міжнародної спеціалізації. Україна у 2011 р. здійснювала зовнішньоторговельні операції товарами з партнерами з 222 країн світу. Значна частка експорту в 2011 р., як і раніше, припадає на країни СНД - 38,3% усіх товарів, зокрема на Російську Федерацію - близько 30%, дещо менше на країни Європи - 26,3% (у 2010р. - відповідно 36,5% та 25,4%) і країни Азії - 26,7% від загального експорту.

У 2011 р. найбільші експортні поставки здійснювались до Російської Федерації - 26%, Туреччини - 5,5%, Італії - 4,4%, Польщі - 4,1%, Індії - 3,3%, Китаю - 3,2% та Білорусі - 2,8% від загального обсягу експорту (рис.1).

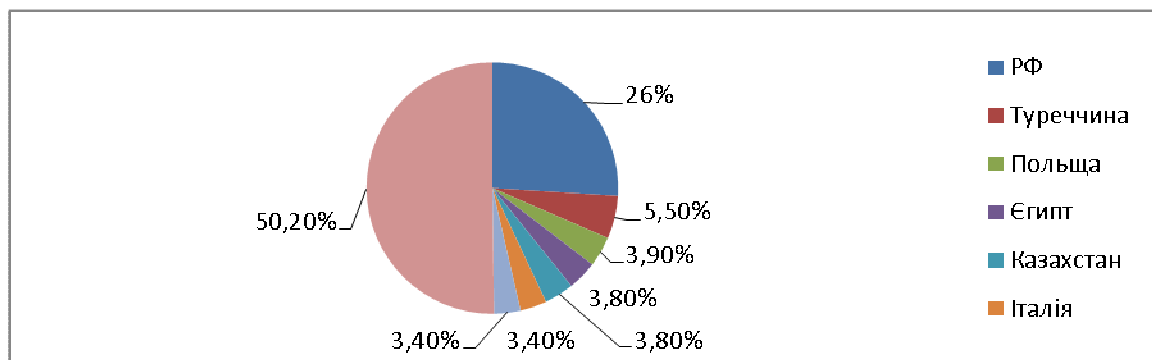


Рис. 1. Географічна структура експорту товарів України 2011 р. (%) [3]

Найсуттєвіші експортні поставки у 2012 р. здійснювались до Російської Федерації - 26% від загального обсягу експорту (залізничні локомотиви, чорні метали, механічні машини), Туреччини - 5,5% (чорні метали, насіння і плоди олійних рослин, добрива), Польщі - 3,9% (чорні метали, руди, шлак і зола, насіння і плоди олійних рослин), Єгипту (зернові культури, чорні метали, жири та олії тваринного або рослинного походження) та Казахстану - по 3,8% (залізничні локомотиви, вироби з чорних металів, механічні машини), Італії (чорні метали, насіння і плоди олійних рослин, добрива) та Індії - по 3,4% (жири та олії тваринного або рослинного походження, палива мінеральні, нафта і продукти її перегонки, чорні метали).

Серед найбільших країн-партнерів експорт товарів збільшився до Єгипту у 2,8 рази, Казахстану - на 52,2% та Індії - на 19,4%. Одночасно скоротився до Італії на 30,3%, Російської Федерації - на 8,3%, Польщі - на 6,5% та Туреччини - на 4,2%.

У загальному обсязі експорту товарів порівняно з 2010р. збільшилась частка палив мінеральних, нафти і продуктів її перегонки, руд та концентратів залізних, залізничних локомотивів, зернових культур, виробів з чорних металів, добрив, продуктів неорганічної хімії. Натомість зменшилась частка чорних металів, механічних та електричних машин.

У 2011 році із країн СНД імпортовано 45% усіх товарів, із країн ЄС - 31,2% (за 2010р. - відповідно 44% та 31,4%). За 8 місяців 2012 р. імпорт з країн СНД становив 41,5% від загального обсягу, Європи - 31,8%, у т.ч.

з країн Європейського Союзу – 30,3%, Азії – 19,7%, Америки – 5,7%, Африки – 1%, Австралії і Океанії – 0,3% (рис.2).

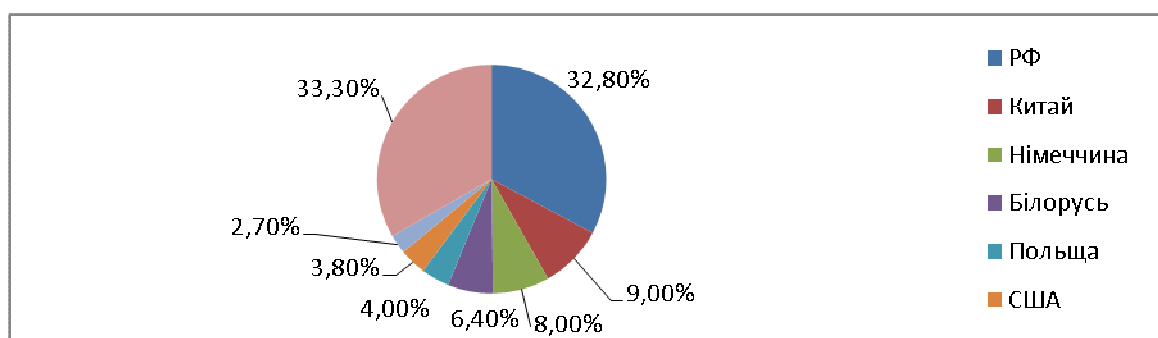


Рис.2. Географічна структура імпорту України у 2011 р. (%) [3]

У загальному обсязі імпорту за 8 місяців 2012 р. найбільші надходження здійснювалися з Російської Федерації – 32,8% (палива мінеральні, нафта і продукти її перегонки, механічні машини, чорні метали), Китаю – 9% (електричні та механічні машини, взуття), Німеччини – 8% (механічні машини, засоби наземного транспорту, крім залізничного, фармацевтична продукція), Білорусі – 6,4% (палива мінеральні, нафта і продукти її перегонки, засоби наземного транспорту, крім залізничного, добрива), Польщі – 4% (палива мінеральні, нафта і продукти її перегонки, пластмаси, полімерні матеріали, папір та картон), США – 3,8% (палива мінеральні, нафта і продукти її перегонки, механічні машини, засоби наземного транспорту, крім залізничного) та Італії – 2,7% (механічні та електричні машини, пластмаси, полімерні матеріали).

У загальному обсязі імпорту товарів збільшилась частка палив мінеральних, нафти і продуктів її перегонки, механічних та електричних машин, засобів наземного транспорту, крім залізничного. Зменшилася частка пластмас, полімерних матеріалів, фармацевтичної продукції, паперу та картону.

Порівняно з 2010 р. зросли обсяги імпорту палив мінеральних, нафти і продуктів її перегонки – на 9001,8 млн.дол. (на 45,9%), механічних машин - на 2543,4 млн.дол. (на 55,7%), засобів наземного транспорту, крім залізничного - на 2122,7 млн.дол. (на 63,9%), електричних машин - на 2077,1 млн.дол. (на 57,6%), чорних металів - на 855,4 млн.дол. (на 44,5%), пластмас, полімерних матеріалів - на 545,5 млн.дол. (на 19%). Зменшилися поставки м'яса та істівних субпродуктів - на 166 млн.дол. (на 36,2%), взуття - на 133,4 млн.дол. (на 28,5%), руд, шлаків і золи - на 122,5 млн.дол. (на 11,1%), одягу та додаткових речей до одягу, трикотажних - на 116 млн.дол. (на 29,8%).

Серед заходів спрямованих на посилення економічної активності підприємств-експортерів України можна визначити наступне: економічне стимулювання експорту шляхом впровадження в Україні державної фінансової підтримки експорту; впровадження нормативно-правових та законодавчих актів стосовно підтримки експорту продукції українського походження з використанням бюджетних коштів та інших джерел фінансування; розробка та впровадження державних програм підтримки розвитку інноваційних галузей, в тому числі, що мають експортоорієнтований характер; надання пільгового кредитування підприємствам експортерам, що здійснюють виробництво та реалізацію на зовнішніх ринках, перш за все продукції інноваційних галузей (наприклад, машинобудування); розробка ефективної державної програми імпортозаміщення з визначенням галузей та сфер діяльності.

Література:

1. Абрашка О.В. Зовнішня торгівля України: основні параметри, структурні особливості та географічні вектори розвитку / О.В. Арбашка, О.А. Рідченко [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.rusnauka.com/14_APSN_2008/Economics/32708.doc.htm.
2. Зовнішня торгівля України (2008-2011) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ukrexport.gov.ua/ukr/economica/ukr/4126.html>.
3. Офіційний сайт державного комітету статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.

КУЧИНЬСКА Г.І.,
студентка IV курсу
спеціальності «Міжнародні відносини»
Маріупольського державного університету

ТОРГОВЕЛЬНО-ЕКОНОМІЧНЕ СПІВРОБІТНИЦТВО МІЖ УКРАЇНОЮ ТА РУМУНІЄЮ

Одним з основних пріоритетних напрямків зовнішньоекономічного співробітництва є українсько-румунський напрямок. Розвиток торговельно-економічних відносин між Україною та Румунією протягом останніх років характеризується тенденціями, які пов'язані зі вступом Румунії до ЄС, розширенням споживання

в обох країнах, розміщенням в Румунії потужних підприємств відомих європейських та світових компаній, стратегії які передбачають, зокрема, присутність на ринках України.

Згідно з даними Держкомстату України впродовж 2010 року у порівнянні з аналогічним періодом 2009 року між Україною та Румунією майже вдвічі збільшився обсяг торговельного обороту товарами і послугами, а за обсягом експорту української продукції до Румунії перевищив докризовий рівень. Зазначені позитивні тенденції продовжувалися і в 2011 році. Загальний обсяг товарообігу між Україною та Румунією становив 439,73 млн. дол. США, з якого експорт – 205,06 млн. дол., імпорт – 234,67 млн. дол.

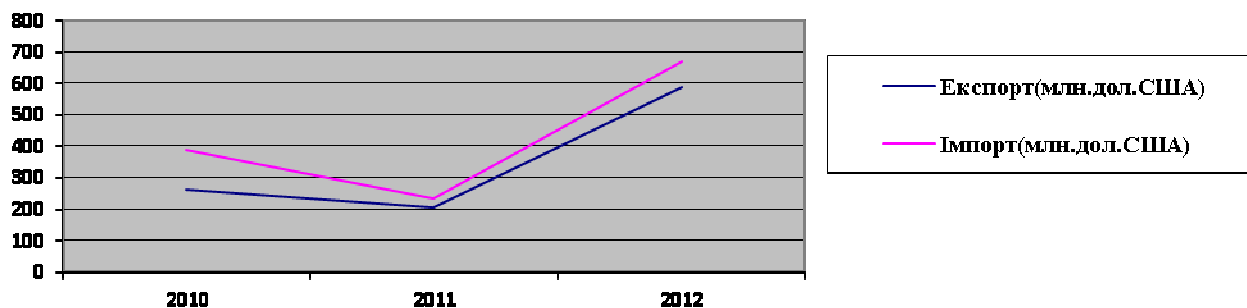


Рис. 1. Динаміка товарообігу між Україною та Румунією, 2010-2012 рр. (млн. дол. США)

Позитивні тенденції в експорті до Румунії української продукції у 2011 році стосуються практично усіх галузей. Протягом 2011 р. збільшено обсяг експорту:

- хімічної продукції - у 3,5 рази
- металопродукції - у 3 рази мінеральної сировини - у 1,5 рази
- деревини та продукції деревообробки - у 1,4 рази

Найбільше зростання обсягу румунського експорту до України спостерігалось за наступними товарними позиціями:

- хімічна продукція - у 2 рази
- електричні машини та обладнання - у 2 рази
- текстильна продукція - у 1,6 рази
- автомобілі та комплектуючі - у 1,5 рази

Основними статтями українського експорту до Румунії були:

- недорогоцінні метали та вироби з них (чавун, феросплави, напівфабрикати із заліза та нелегованої сталі, сталений прокат),
- мінеральні продукти (залізна руда та залізорудні концентрати, вугілля, нафта та нафтопродукти),
- продукція хімічної промисловості (карбід, етилен, вінілхлорид, метиловий спирт, добрива),
- деревина та вироби з дерева[1].

Останнім часом нарощується експорт сільськогосподарської продукції, особливо жирів та олій, текстильних матеріалів, електричних машин, пластичних мас, взуття, виробів зі скла та кераміки. Збереження існуючих позицій українського експорту у традиційних напрямках вимагає від експортерів наближення до споживачів, тобто реалізацію металопродукції, хімічної продукції тощо через дилерські мережі, укладення довгострокових контрактів, постачання невеликих партій продукції (особливо це стосується спеціальних сталей, прокату кольорових металів), реалізацію металопродукції у вигляді напівфабрикатів (металоконструкції, заготовки тощо) [2].

Основними статтями українського імпорту з Румунії у 2011 р. були мінеральна та хімічна продукція, автомобілі та комплектуючі, електричні машини та обладнання. Загалом, перспективними ринками для українських товарів, на яких українські виробники займають міцні позиції, залишаються: чорні метали та вироби з них; деякі види продукції машинобудування; добрива та продукти органічної хімії.

Порівняно з двостороннім товарообігом українсько-румунська торгівля послугами має незначні обсяги. За даними Державної служби України, в 2012 р. двосторонній обіг торгівлі послугами склав 8,0 млн. дол. США, з яких експорт українських послуг до Румунії становив 6,15 млн. дол., імпорт румунських послуг – 1,85 млн. дол. У порівнянні з відповідним періодом 2011 року загальний обіг торгівлі послугами зменшився на 3,0%, експорт збільшився на 16,8%, імпорт зменшився на 37,9%. Сальдо торгівлі послугами склало 4,31 млн. дол. на користь України [3].

Представниками румунських ділових кіл наголошується на наявності окремих проблем у рамках співпраці з українськими партнерами. Існуюча система посередництва в Україні ускладнює механізми безпосередньої співпраці румунських підприємств з українськими виробниками, що в окремих випадках негативно позначається на кінцевому результаті. Також спостерігається низький рівень застосування сучасних механізмів оплати за поставлену продукцію, використання банківських інструментів гарантування платежів та

їх відповідного відтермінування, що є загальним правилом роботи на ринку Румунії. Частина румунських компаній відмовляється від української продукції через необхідність передоплати, купуючи при цьому дорожчу продукцію власного виробництва, або з країн ЄС. Розширення експортних можливостей середнього бізнесу України стримується проблемою відшкодування експортного ПДВ, відсутністю необхідних сертифікатів якості та умов після продажного сервісу (зокрема, у машинобудівній галузі), недостатньою присутністю на виставкових та презентаційних заходах[5].

Що стосується перешкод, які заважають зростанню обсягів українського експорту до Румунії то це низький рівень застосування сучасних механізмів оплати за поставлену продукцію, з використанням банківських інструментів гарантування платежів та їх відповідного відтермінування. Багато компаній відмовляються від української продукції саме з причин необхідності здійснення передоплати, купуючи при цьому дорожчу продукцію власного виробництва, або з країн ЄС. Негативно відбивається на експортних можливостях середнього бізнесу України проблема відшкодування експортного ПДВ, відсутність необхідних сертифікатів якості та умов після продажного сервісу (йдеться про машинобудівну продукцію), незначна участь у виставках та презентаціях. Також проблемним залишається питання щодо перспектив вирішення існуючої заборгованості суб'єктів господарської діяльності України та Румунії[4].

Налагоджуючи відносини з сусідніми країнами, серед яких і Румунія, Україна зможе підвищувати конкурентоспроможність власного виробництва і відкрити нові можливості переймання досвіду співпраці, зокрема у сфері торговельно-економічного співробітництва.

Отже можна зробити висновок, що торговельно-економічні відносини України та Румунії протягом 209 – 2011 років мають позитивні тенденції та розвиваються більш активно ніж у попередні роки. Товарообіг зріс майже вдвічі. Обидві держави спрямовані на активізацію та забезпечення і зміцнення співробітництва в економічній сфері. Розвиток та удосконалення потенціалу торговельно-економічного, геостратегічного та політичного українсько-румунського співробітництва на засадах добросусідства, обопільної довіри та поваги до інтересів кожної із сторін, конструктивізму та взаємовигідного партнерства є важливими факторами у справі забезпечення та зміцнення стабільності, безпеки та співробітництва як у регіоні, так і в Європі.

Література:

1. Державна підтримка українського експорту [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://ukrexport.gov.ua/?newr=4>.
2. Румунія решила позаботиться о торговле с Украиной[Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://www.day.kiev.ua/109946/>.
3. Торговельно-економічні відносини між Україною та Румунією [Електронний ресурс]. — Режим доступу : http://ukrexport.gov.ua/ukr/tovaroobig_zh_stat/rom/3924.html.
4. Украина и Румыния заинтересованы в развитии сотрудничества[Електронний ресурс]. — Режим доступу : http://www.kmu.gov.ua/control/publish/article?art_id=244689725.
5. Украина увеличила товарооборот с Румынией[Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://ubr.ua/finances/macroeconomics-ukraine/ukraina-velichila-tovarooborot-s-rumyniei-164374>.

ЛУКІНА Я.І.,
студентка ОКР «Магістр»
спеціальності «Міжнародна економіка»
Маріупольського державного університету

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ РЕГУЛЮВАННЯ ЗОВНІШНЬОТОРГОВЕЛЬНИХ ВІДНОСИН

Зовнішня торгівля - це специфічний сектор економіки окремої держави, суб'єктами якого є підприємницькі структури, пов'язані з реалізацією товарів (послуг, ідей) на зарубіжних ринках і зарубіжного товару на національному ринку [2].

Зовнішня торгівля (ЗТ) є важливою і історично першою формою міжнародних економічних відносин. Вона складається з ввозу (імпорту) і вивозу (експорту) товарів. В сукупності зовнішня торгівля різних країн утворює міжнародну торгівлю.

На сучасному етапі розвитку зовнішньої торгівлі виділяють два типи зовнішньоторговельної політики: протекціонізм та фритредерство (вільна торгівля).

Протекціонізм (protectionism) – державна політика захисту внутрішнього ринку від іноземної конкуренції шляхом використання тарифних і нетарифних інструментів торговельної політики [2]. У класичному розумінні протекціонізм (від латинського protectio – покровительство, захист) трактується як «державна політика, спрямована на заохочення вітчизняної економіки, її захист від іноземної конкуренції, на розширення зовнішніх ринків». В історичному розрізі політика протекціонізму широко застосовувалася на етапі початкового нагромадження капіталу, оскільки сприяла прискореному розвитку промисловості та концентрації капіталів.

Проводячи політику протекціонізму, держава захищає національних виробників, стимулює розвиток національного виробництва. З іншого боку, така політика може призвести до застійних явищ, оскільки послаблюються стимули до технічного прогресу, що, своєю чергою, веде до падіння конкурентоспроможності

національних товарів. За такої політики посилюється нелегальне ввезення товарів контрабандою. Крім того, торгові партнери можуть вжити відповідних заходів щодо експорту товарів цієї країни, що завдасть її економіці збитків. Протекціонізм переважає в зовнішньоторговельній політиці країн, що розвиваються.

Виділяють декілька форм протекціонізму [1]:

- селективний – скерований проти окремих країн або окремих видів товарів;
- галузевий – скерований на захист окремих галузей, найчастіше сільського господарства;
- колективний – проводиться об'єднаннями країн щодо країн, які не входять у ці об'єднання;
- прихований – здійснюється методами внутрішньої економічної політики.

Сучасний протекціонізм спрямований ні підтримання найбільш розвинутих галузей промисловості і має регіональний характер, захищаючи інтереси великих регіональних угруповань Європи та Північної Америки, Південно-Східної Азії та Латинської Америки.

Вільна торгівля (фритредерство)— зовнішньоекономічна політика, за якої держава не втручається у торговельні відносини з іншими країнами; відсутність штучних (створених урядом) бар'єрів на шляху торгівлі між окремими фірмами різних країн. На рівні теоретичної моделі передбачається, що вільна торгівля призводить до появи додаткових вигод, оскільки дозволяє уникати втрат від викривлень у виробництві та споживанні, пов'язаних із митним захистом. Перехід до вільної торгівлі збільшує національний добробут.

Термін «вільна торгівля» означає такі торговельні відносини, в умовах яких будь-яка особа, група осіб або держава можуть вільно ввійти в ринкові відносини: купувати товари, продавати або обмінювати товари за вільними цінами, які автономно встановлюються контрагентами не залежно від тарифних і нетарифних бар'єрів окремого національного ринку.

До числа основоположників теорії зовнішньоекономічної діяльності, що є базою для концепцій управління, належать економісти класичного напрямку та їх послідовники.

Погляди економістів, хоча і ґрунтувалися на сучасній їм реальності, і сьогодні мають теоретичну цінність, утворюючи ядро сучасних концепцій розвитку зовнішньоекономічної діяльності (табл.1).

Таблиця 1

Основні теорії регулювання міжнародної торгівлі

Класична теорія	Теорія абсолютних переваг А. Сміт	Виробництво товарів у різних країнах має різні витрати, що обумовлює їх різний рівень цін. Різниця у цінах дає можливість експортувати товари з більшою вигодою, порівняно з їх продажем на внутрішньому ринку.
	Теорія порівняльних переваг Д. Рікардо	Міжнародна спеціалізація вигідна для країни, якщо вона виробляє таку продукцію, витрати якої найменші порівняно з тими товарами, які не володіють абсолютними перевагами порівняно з іноземними підприємствами
Неокласична теорія	Теорема Хекшера-Оліна	Ціни факторів виробництва залежать від їх рідкості і достатку. Товари мають різну фактороемісткість. Країна має порівняльні переваги у виробництві того товару, який використовують більш інтенсивно для даної країни фактор, що є у достатку.
	Парадокс В.Леонтьєва	Теорема Хекшера-Оліна на практиці не завжди підтверджується: працenasичені країни експортують капіталомістку продукцію, а капіталонасичені - працемістку.
Альтернативна теорія	Модель технологічного розриву М. Познер	Якщо в країні з'являються технічні нововведення, то вони починають забезпечувати їй порівняльні переваги у виробництві товарів. У результаті між країнами, які мають інновації та не мають їх виникає технологічний розрив.
	Теорія конкурентних переваг М.Портер	Конкуренція на внутрішньому ринку змушує шукати зовнішні ринки збуту при умові достатньої конкурентоспроможності товару. Для успіху на світовому ринку необхідно, по-перше, правильно обрана конкурентна стратегія фірми, та, по-друге, конкурентні переваги країни: параметри факторів виробництва, умови попиту, близькі та обслуговуючі галузі, стратегії фірм, їх структура та суперництво.

Адам Сміт та його послідовник Д. Рікардо заперечували необхідність втручання держави у економіку. Їх теорії ґрунтувались на принципах саморегулювання ринку та обмеження державного впливу. Будучи прихильником вільної торгівлі, А. Сміт в якості чинників стимулювання зовнішньої торгівлі виокремлює: повернення мита (аналог теперішнього відшкодування податку на додану вартість); премії, що видавали

вітчизняним виробникам при вивезенні сировини або ж мануфактурних виробів (аналог субсидування); укладення вигідних торгових договорів з країнами; заснування колоній в інших країнах.

Чинником, пояснюючим теорему Хекшера-Оліна був вплив на світову спеціалізацію зовнішньоторгової політики, яку проводила держава, котра може обмежити імпорт та стимулювати виробництво всередині країни і експорт продукції тих галузей, де інтенсивно використовується відносно дефіцитний фактор виробництва.

В останнє десятиріччя істотний вплив на розвиток зовнішньої торгівлі здійснює НТР. Це вплив у моделях розвитку міжнародного поділу праці і зовнішньої торгівлі.

Неотехнологічна школа зв'язує виникнення порівнянних переваг з монопольної позиції фірми-новатора. Звідси і нова оптимальна стратегія для окремих фірм: випускати те, що необхідно всім, те що більше ніхто випускати не може.

Змінилось і відношення до держави. Динамічні порівнянні переваги, аналізовані теоретиками неотехнологічного напрямлення будуються, виникають і зникають з протягом часу. Багато економістів неотехнологічних напрямків вважають, що держава може і повинна підтримувати виробництво високотехнологічних експортних товарів і не заважати згортанню виробництва інших застарілих.

Так, на думку М. Портера важливу роль у процесі формування конкурентних переваг галузей, відіграє держава, хоча ця роль відрізняється на різних етапах даного процесу. Це можуть бути капіталовкладення, заохочення експорту, пряме регулювання потоків капіталу, тимчасовий захист внутрішнього виробництва та стимулювання конкуренції на перших етапах; розвиток інфраструктури ринку; фінансування наукових досліджень.

Таким чином, можна зробити висновок, що основи регулювання зовнішньої торгівлі були розглянуті багатьма видатними економістами, а саме А. Сміт та Д. Рікардо обґрунтували класичну теорію зовнішньої торгівлі та вважали, що держава не повинна втручатися у регулювання зовнішньої торгівлі. Також великий внесок у регулювання зовнішньої торгівлі внесли модель Хекшера-Оліна та парадокс Леонтєва, в яких розглядалось вирівнювання цін факторів виробництва та політика протекціонізму, направлена на зменшення імпорту і стимулювання виробництва усередині країни. Багато економістів неотехнологічних напрямків вважають, що держава може і повинна підтримувати виробництво високотехнологічних експортних товарів і не заважати згортанню виробництва інших застарілих. Модель конкурентних переваг М. Портера передбачає те, що держава повинна втручатися в регулювання зовнішньої торгівлі, тому що від цього залежить конкурентоспроможність країни.

Література:

1. Козик В.В. Міжнародні економічні відносини: Навч. посібник / Козик В.В., Панкова Л.А., Даниленко Н.Б. – Київ, 2004. – 643 с.
2. Циганкова Т. М. Міжнародна торгівля: [Навч. посібник] / Т.М. Циганкова, Л.П. Петрашко, Т.В. Кальченко. — К.: КНЕУ, 2001. — 488 с.

МАРЕНИЧ Н.Є.,
студентка ОКР «Спеціаліст»
спеціальності «Міжнародна економіка»
Маріупольського державного університету

ОСОБЛИВОСТІ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ДП «МАРІУПОЛЬСЬКИЙ МОРСЬКИЙ ТОРГОВЕЛЬНИЙ ПОРТ»

Зовнішньоекономічна діяльність (ЗЕД) морського транспортного підприємства в основному виражається у здійсненні на зовнішньому ринку різних експортно-імпортних операцій, пов'язаних з роботою флоту. До них належать, перш за все, такі види операцій, як перевезення вантажів і пасажирів; експорт та імпорт послуг, пов'язаних з агентуванням та іншими видами обслуговування морських суден; фрахтування суден; оренда судового обладнання (контейнери, трейлери і т.п.) тощо.

Послуги портів прийнято поділяти на послуги суднам та послуги вантажам:

- послуги суднам: укриття від негоди, бункерування і матеріально-технічне забезпечення, ремонт і сюрвеєрський огляд, лоцманські, буксирні послуги, інформаційні послуги і т.п.;
- послуги вантажам: стівідорні і термінальні послуги, пов'язані з вантажно-розвантажувальними операціями і складуванням вантажів, оформлення вантажних документів; додаткові послуги, що дозволяють створювати додаткову вартість [1].

При здійсненні зовнішньоекономічної діяльності важливе значення надається оцінюванню її ефективності. На рівні підприємства під економічною ефективністю зовнішньоторговельних операцій розуміють ступінь збільшення доходу від цих операцій. Ефективність і якість виробничих процесів характеризують найважливіші техніко-економічні та експлуатаційні показники морського транспорту, до яких належать:

- показники кількості і якості роботи;
- показники перевезень та вантажообігу, інтенсивності обробки суден в портах;
- показники технічної роботи та виробничої потужності;

- показники використання вантажопідйомності і вантажомісткості судна, флоту;
- показники продуктивності судна, флоту, потужність морських портів;
- показники провізної здатності флоту, пропускної спроможності портів;
- економічні та фінансові показники роботи флоту, портів та інших підприємств морського транспорту.

Економічні показники враховують доходи і витрати на утримання суден, перевантажувального обладнання портів та інших виробничих потужностей підприємств морського транспорту. Витрати виражаються кількома показниками: капітальні вкладення, експлуатаційні витрати, наведені витрати.

Основними показниками, що характеризують виробничу та зовнішньоекономічну діяльність порту, є вантажообіг, суднообіг, пропускна спроможність, обсяг вантажної роботи порту, коефіцієнт перевалки. План роботи порту розробляють виходячи з плану вантажно-розвантажувальних робіт. У плані вантажно-розвантажувальних робіт визначають вантажообіг в тоннах з підрозділом на каботажні та експортно-імпортні вантажі по встановленій номенклатурі.

В таблиці 1 наведена структура переробки зовнішньоекономічних вантажів (експортних, імпортних та транзитних) ДП «Маріупольський морський торговельний порт» у 2010-20011 рр.

Таблиця 1

**Експорт, імпорт та транзит вантажів, пов'язаних з морським вантажообігом через ДП
«Маріупольський морський торговельний порт»**

№	Показники	2011 рік.		2010 р., тис.т	2011 р., % до 2010 р.
		звіт, тис.т	% виконання		
I.	Вантажі, пов'язані з морським вантажообігом	15 047,50	95,8	15 924,50	94,5
1.1.	метали	7784,8	92,6	8572,9	90,8
1.2.	вугілля, кокс	2524,6	109,2	2889,3	87,4
1.3.	глина насипом та втарі, шлак, щебінь	2174,9	107,7	2045,1	106,3
1.4.	Зернові насипом та втарі	342,7	90,2	363,9	94,2
1.5.	Контейнери завант. та порожні	11,2	112	5,9	189,8
	контейнери в TEU, один.	5043	-	2875	175,4
1.6.	Олія соняшникова наливом	58,9	-	44,4	132,7
1.7.	інші	10,5	70	34	30,9
	Всього Експортних вантажів	12907,6	98,2	13 955,50	92,5
2.1.	метали	28,1	-	11,4	246,5
2.2.	руда, сировина, шпат	95	118,8	72,7	130,7
2.3.	Контейнери завант.та порожні	89,8	154,8	27,9	321,9
	контейнери в TEU, один.	5143	-	1376	373,8
2.4.	вугілля, кокс	5,9	-	20,6	28,6
2.5.	інші	8,6	172	11,2	76,8
	Всього Імпортних вантажів	227,4	159	143,8	158,1
3.3.	хімічні добрива	6	-	4,9	122,4
3.4.	обладнання	12,4	88,6	24,2	51,2
3.5.	Контейнери завантаж.та порож.	50,9	98,8	39,5	128,9
	контейнери в TEU, один.	3255	-	2195	148,3
3.6.	інші	5,2	-	0,3	1 733,30
	Всього транзитних вантажів	1905,2	79,1	1 818,90	104,7
4.1.	метали	2,9	-	6,3	46
4.2.	обладнання	2,5	-	-	-
4.3.	інші	1,9	-	-	-
	Всього каботажних вантажів	7,3	-	6,3	115,9
II.	Вантажі, не пов'язані з морем - всього, у т.ч.:	6,4	-	10,3	62,1
5.1.	метали	0,4	-	1,7	-
5.2.	будівельні	0,1	-	4,6	2,2
5.3.	Контейнери завант.та порожні	0,7	-	0,1	700
	контейнери в TEU, один.	376	-	46	817,4
5.4.	вугілля, кокс	1,2	-	2,3	-
5.5.	інші	4	-	1,6	250
	контейнери по порту, усього в TEU	13817	-	6492	212,8

Для характеристики зовнішньоекономічної діяльності ДП Маріупольський Морський торговельний порт, можна розглянути експорт, імпорт, транзит вантажів – табл.1.

У структурі перевалки в 2011 році відбулися зміни. Частка експорту збільшилась з 92,5% у 2010 році до 98,2% (12907,6 тис. тон), частка транзиту зменшилась з 104,7% до 79,1%, частка імпорту практично залишилася колишньою - в 2011 -159,0. Транзит у 2011 році становили метали та обладнання.

У експорті переважають метали та вугілля, глина насипом та зернові, контейнери. У імпорті – руда, сиролвина та шпат.

Одже, державне підприємство «Маріупольський торговельний порт» має досить високі показники своєї діяльності. Але існують певні проблеми пов'язані, як з організацією робочого процесу, забезпеченням механізації, політичними так і економічними проблемами.

Література:

1. Офіційний сайт Міністерства транспорту та зв'язку України [електронний ресурс]/ режим доступу: <http://www.mintrans.gov.ua/>
2. Офіційний сайт Маріупольського морського торгового порту [електронний ресурс]/ режим доступу: <http://www.marport.net/>
3. Офіційний сайт Державного комітету статистики України [електронний ресурс]/ режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
4. Офіційний сайт Інформаційно-аналітичного центру морського і річкового транспорту [електронний ресурс]/ режим доступу: <http://mirt.com.ua/>

МАРТИНЮК І.В.,
студентка IV курсу
спеціальності «Міжнародні відносини»
Маріупольського державного університету

СПІВПРАЦЯ УКРАЇНИ ТА США У СФЕРІ ЕНЕРГЕТИКИ

Пріоритетом Уряду України у сфері енергетики є повне, надійне та екологічно безпечне задоволення потреб суспільства в енергетичних продуктах. З цією метою була прийнята Енергетична стратегія України до 2030 року. Вона стала важливим кроком в напрямку формування дієвої системи управління в паливно-енергетичному секторі, закладаючи концептуальні засади енергетичної безпеки держави та визначаючи головні цілі та завдання енергетичної політики, основні напрямки та показники розвитку енергетики.

Мета Стратегії – сприяти реалізації в Україні енергозберігаючої моделі розвитку економіки. З огляду на посилення впливу глобалізації на сучасну систему енергозабезпечення країни, невід'ємною частиною стратегії є розвиток міжнародного енергетичного партнерства України, в тому числі зі Сполученими Штатами Америки[1].

Важливою віхою у розвитку системного двостороннього українсько-американського співробітництва в сфері енергетики стала Спільна заява Президента України В.А.Ющенка і Президента США Дж. Буша від 04 квітня 2005 року. В ній, зокрема, енергетика визначена як один з пріоритетів стратегічного партнерства між Україною і США у XXI сторіччі. Метою розвитку такого співробітництва є, передусім, зміцнення енергетичної безпеки на міжнародному, регіональному та національному рівнях. В процесі діалогу зусилля спрямовуватимуться на такі завдання, як підвищення ядерної безпеки, сприяння інвестиціям в енергетичний сектор та створення сприятливого інвестиційного клімату, диверсифікація джерел енергопостачання, створення прозорих умов функціонування ринку вуглеводнів, їх видобутку, продажу та транспортування, реалізація потенціалу країн у ядерній енергетиці. Важливого значення має визначена у Спільній заяві домовленість сторін співпрацювати в процесі завершення Плану заходів із створення об'єкту «Укриття» на ЧАЕС[2].

Важливе місце приділяється енергетичному співробітництву у двосторонніх зустрічах на самому вищому рівні. У підписаній Президентами України та Сполучених Штатів «Дорожній карті пріоритетів українсько-американського співробітництва» значиться розбудова енергетичної безпеки України, покращення енергоефективності, диверсифікація джерел постачання, прозорість ринку

Сполучені Штати та Україна погоджуються інтенсифікувати енергетичний діалог, в тому числі в рамках Двосторонньої робочої групи з питань енергетичної безпеки. Крім того, планується започаткувати тристоронні консультації з енергетичних питань за участю України, Сполучених Штатів та Європейського Союзу, в рамках яких американська сторона висловлює готовність спільно з ЄС допомагати нашій країні у впровадженні технологій з підвищення енергетичної ефективності та енергозбереження[3].

Перспективним напрямом двостороннього співробітництва в сфері енергетики є залучення Україною досвіду США щодо реалізації програм енергозбереження та розвитку альтернативної й відновлювальної енергетики. Сполучені Штати є одним з світових лідерів у інвестуванні та розробці нових енерготехнологій, зокрема виробництва різних видів етанолу, метанолу, виробництва палива з вугілля, біомаси, використання гібридних та електричних двигунів, створення екологічно чистих вугільних електростанцій тощо.

Поряд із зусиллями Уряду та Конгресу США, американські приватні енергетичні компанії приділяють значну увагу розробці та реалізації політики зменшення нафтової залежності, а також широкомасштабного

запровадження нової культури енергоспоживання. З огляду на це, використання досвіду та ноу-хау енергокомпаній США, залучення технічної допомоги та новітніх технологій у вищезгаданій сфері дозволить Україні суттєво поліпшити стан власної енергетичної безпеки та зменшити енергоємність національної економіки.

Пріоритетним для нашої держави є поліпшення інвестиційного клімату, який би сприяв залученню американських інвесторів в українську енергетику. В цьому контексті помітною подією стало підписання Кабінетом Міністрів України 19 жовтня 2007 року угоди про розподіл продукції при розробці Прикерченської ділянки шельфу Чорного моря з американською компанією «VancoInternationalLtd» (США). Показовою стала участь у церемонії підписання першої угоди такого характеру Президента України В.Ющенка, який у такий спосіб засвідчив важливість партнерства України з американським бізнесом у питаннях диверсифікації національного енергозабезпечення[4].

Україна також успішно будує партнерство зі Сполученими Штатами у сфері ядерної енергетики. Так, у вересні 2007 року Україна приєдналася до ініціативи США щодо Глобального партнерства в ядерній енергетиці, виявивши таким чином свою підтримку принципам розширеного технічного співробітництва у напрямку створення сучасних безпечних ядерних реакторів, полегшення доступу до фінансових ресурсів для розвитку атомно-промислового комплексу, забезпечення стабільності комерційного ринку ядерного палива та гарантування доступу до надійних джерел палива та послуг, пов'язаних з ядерно-паливним циклом.

З метою забезпечення альтернативного постачальника ядерного палива для українських АЕС та створення в Україні науково-технічної бази для аналізу та досліджень технологій з виробництва ядерного палива 05 червня 2000 року між Урядами України і США було підписано Виконавчу угоду стосовно проекту кваліфікації ядерного палива для України. Згідно з угодою, фінансування проекту забезпечується у рамках Міжнародної програми з ядерної безпеки, донором якої є Уряд США. Проектом передбачається розробка та поставка на АЕС України альтернативного ядерного палива, сумісного з паливом російського виробництва (ТВЕЛ), яке експлуатується на українських АЕС[5].

Аналізуючи основні напрямки енергетичного співробітництва між Україною та США на сучасному етапі, слід сказати, що протягом 2011 року українсько-американський діалог в енергетичній сфері було зосереджено на наповненні співробітництва практичними проектами та ініціативами. Україна зацікавлена у співпраці з метою модернізації енергетичної системи України. Планується активізація розвитку співробітництва на рівні органів місцевого самоврядування двох держав, налагодження партнерства між державними та приватними секторами в регіонах України з метою підтримки малого та середнього бізнесу.

Сьогодні, реалізація енергетичної стратегії України для умов базового розвитку економіки гарантує виконання завдань та вирішення проблем паливно-енергетичного комплексу головними з яких є:

- Забезпечення в необхідних обсягах надійного та якісного постачання економіки та населення України енергетичними продуктами, підвищення економічної ефективності та екологічної безпеки,
- Створення в країні стратегічного резерву нафти та природного газу для використання у надзвичайних ситуаціях та ринкового регулювання цін,
- Участь в міжнародних енергетичних проектах.

Отже, американсько-український діалог у галузі енергетики було ініційовано з метою налагодження співпраці в напрямку реструктуризації та реформування енергетичного сектору України з тим, щоб сприяти інвестиціям диверсифікувати джерела енергопостачання України, зменшити її енергетичну залежність, підтримати комерційну конкуренцію в євразійських енергетичних секторах і підвищити ядерну безпеку.

Таким чином, співпраця з США, які надають Україні переважно пряму і непряму (через організації розвитку) фінансову підтримку, є стратегічним пріоритетом у зовнішньоекономічній діяльності. Подальші реформи в економіці та енергетиці мають стати рушійною силою для поновлення та розширення фінансування українських енергопроектів з боку США, МВФ, ЄБРР та інших організацій розвитку.

Література:

1. Обґрунтування перспектив вугільної промисловості України на основі аналізу національного енергетичного балансу [Електронний ресурс]— Режим доступу: <http://www.masters.donntu.edu.ua/2011/iem/yazykova/diss/indexu.htm>
2. Двостороння співпраця у сфері енергетики [Електронний ресурс]— Режим доступу: <http://www.mfa.gov.ua/usa/ua/8451.htm>
3. Україно-американське співробітництво в енергетичній сфері [Електронний ресурс]— Режим доступу: <http://www.mfa.gov.ua/usa/ua/8451.htm>
4. Енергетична співпраця з США як можливість «відв'язатись» від російського газу [Електронний ресурс]— Режим доступу: <http://nlight.org.ua/?p=126321>
5. Співпраця з США [Електронний ресурс]— Режим доступу: <http://esi.org.ua/public/419.html>.

ТРАНСФОРМАЦІЯ ІНСТРУМЕНТІВ ТАРИФНОГО РЕГУЛЮВАННЯ В УКРАЇНІ В УМОВАХ СОТ

Після здобуття незалежності перед Україною постало складне завдання розробки ефективного комплексу заходів тарифного регулювання, які були б спрямовані на створення українським виробникам необхідних умов для виробництва продукції, конкурентоспроможної на національному і зовнішньому ринках. Однак, це завдання, незважаючи на певний прогрес у його вирішенні, є досі нерозв'язаним, про що свідчить збереження недосконалостей в сфері застосування єдиного митного тарифу України, розповсюдженість різноманітних тінювих схем, в тому числі й схем ухилення від митних платежів – що значно порушує режим конкуренції на внутрішньому ринку України. Це пов'язано не тільки з суто практичними труднощами, а насамперед з недостатньою науковою розробкою питань тарифного регулювання.

Дослідженню проблематики тарифного регулювання приділялась і приділяється увага як вітчизняними, так і закордонними вченими. Серед них О. Гребельник, О. Єгоров, Т. Мельник, П. Пашко, Л. Пісьмаченко та ін. Але деякі питання тарифного регулювання потребують більш докладного вивчення. До них відносяться: оптимізація митних ставок; лібералізація тарифного регулювання та її наслідки; трансформація митного тарифу задля інтеграції у світове господарство.

З травня 2008 р. Україна стала повноправним членом Світової організації торгівлі. Лібералізація торгово-економічної політики після вступу України до СОТ передбачає спрощення доступу до національного ринку для іноземних суб'єктів господарювання за умов одночасного усунення можливих перешкод для конкуренції та дії законів ринкової економіки. Ключовим питанням в умовах членства України у СОТ залишається необхідність впровадження структурних реформ вітчизняної економіки у такий засіб, який би гарантував покращення ефективності промислового та сільськогосподарського секторів економіки

Після вступу до СОТ Україна ще більше лібералізувала свій зовнішньоторговельний режим та стала застосовувати пільги та преференції до значно більшої кількості своїх торговельних партнерів. Протягом 2008-2010 рр. Україна майже у 3-4 рази зменшила ставки імпортного тарифу та окремі види сільськогосподарської продукції, проте рівень середньозважених ставок на промислові товари майже не змінився. Високі тарифні ставки Україні доцільно впроваджувати тільки на дорогі товари, а високі ставки мита на товари масового споживання, аналогів яким немає в Україні, зрештою стають тягарем для споживача, і більшість країн із ринковою економікою не стримують, а навіть заохочують даний вид імпорту. Така політика передбачає надання пільгових митних тарифів переважно для країн-постачальників сировини та товарів мінімальної технологічної обробки

При цьому митно-тарифна політика повинна стати, насамперед, інструментом регулювання внутрішнього ринку, а не поповнення державного бюджету і має відповідати економічним інтересам держави, а не окремих суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності. Особливий захист, окрім молодих та важливих для забезпечення національної безпеки галузей, як засвідчує світова практика, слід надавати сільському господарству. Експортери та імпортери держави отримали вихід в уніфікований правовий простір, а також рівноправну можливість користуватися міжнародно-правовим захистом, що гарантується ГАТТ. В рамках вступу до СОТ, з метою забезпечення належного рівня підтримки сільськогосподарських товаровиробників, Україна зберегла право застосування спеціальних режимів оподаткування ПДВ у вигляді доходів, від яких відмовилася держава, як альтернативі прямій бюджетній підтримці у зв'язку із обмеженістю фінансових ресурсів держави.

Найбільш суттєвим наслідком для громадян та вітчизняних виробників вступу держави до СОТ є врегулювання питань доступу українських товарів і послуг до ринків країн-членів СОТ та іноземних товарів і послуг - до вітчизняного ринку.

Із вступом до СОТ, відповідно до Угоди між Урядом України та Європейським Співтовариством про торгівлю деякими сталеливарними виробами, було скасовано кількісні обмеження щодо експорту металопродукції до країн-членів ЄС. Одним із основних позитивних факторів, що вплинув на експорт промислової продукції після вступу України до СОТ, є припинення квотування експорту української металопродукції на ринок ЄС.

Основний позитивний вплив на динаміку експорту до країн Центральної та Східної Європи пов'язаний із скасуванням кількісних обмежень на імпорт в країни ЄС шести груп металопродукції, що дозволило суттєво збільшити експорт металопродукції до окремих країн регіону, зокрема до Болгарії – більш як у 3 рази, Румунії – у 1,7 рази тощо.

Підприємства хімічної промисловості, зокрема з випуску азотних добрив, які є найбільшими експортерами в галузі, відмічають в основному позитивний вплив членства України в СОТ. А саме, скасування антидемпінгових заходів щодо імпорту карбаміду українського походження в країни ЄС, що дало змогу поставляти цей продукт на ринок ЄС.

Структура ввізного митного тарифу за видами застосування ставок характеризується переважанням частки адвалерних ставок, яка впродовж 2001–2005 рр. становила 79.7 %, а на час вступу до СОТ зросла до 98.5 %. За цей період частка специфічних ставок зменшилася з 16.3 до 1.5 %, а комбінованих – з 4 до 0 % .

Подальші кроки тарифної політики, відповідно до вимог СОТ, стосувались збільшення в 2.2 раза кількості ставок у нульовому діапазоні й кардинального зменшення пікових ставок (з 698 до 314 ставок, або у 2.2 раза) та специфічних ставок (з 1782 до 163, або у 10.9 раза), а також усунення комбінованих ставок.

Щодо митних пільг, як фактора впливу на надходження митних платежів до державного бюджету, варто зазначити, що збільшення їх кількості призводить до скорочення надходжень до бюджету. Сума митних платежів, яка не справляється завдяки наданим пільгам, вказується декларантом у вантажній митній декларації (ВМД) і має характер умовного нарахування.

Ці зміни свідчать, що структуру Митного тарифу гармонізовано з вимогами СОТ. Зміна тарифної політики після вступу до СОТ спричинила збільшення лібералізації торгівлі в цілому, особливо – сільськогосподарськими та продовольчими товарами. Для адаптації до нових умов відкритості економіки передбачено низку захисних заходів (перехідні періоди для певних тарифних ліній, імпорتنі квоти тощо).

З метою поліпшення стану платіжного балансу за умов фінансової кризи запроваджено 13 % надбавку до діючих ставок ввізного мита на імпорتنі товари (крім критичного імпорту).

Багатоплановість впливу митного тарифу на розвиток зовнішньоторговельних відносин та економіки країни у цілому вимагає виваженого підходу до встановлення рівнів ставок митного тарифу і врахування при цьому всіх можливих економічних, політичних та соціальних наслідків. Отже, при розробці змін до митного тарифу слід детально аналізувати кон'юнктуру товарного ринку різних галузей економіки України та відповідно до цього будувати систему методів захисту національного виробника.

Загальний аналіз зовнішньоторговельних відносин України свідчить, що вступ держави до СОТ позитивно вплинув на гармонізацію торговельно-орієнтованого законодавства держави з договірно-правовою системою СОТ і сприяв активізації торговельних відносин з країнами-членами Організації.

Література:

1. Гащицький О.А. Оцінка ефективності митної політики України в умовах вступу України до СОТ / О.А. Гащицький // Зовнішня торгівля: право та економіка. – 2008. - № 1. – С. 29-34.

2. Державна митна служба України: [Електронний ресурс]. - Режим доступу до матеріалу: <http://www.customs.gov.ua>.

3. Мельник Т. Тарифне регулювання у контексті членства України у СОТ / Т. Мельник // Вісник Київського національного торговельно-економічного університету. – 2009. - № 2. – С. 5-12.

4. Світова організація торгівлі (World Trade Organization): [Електронний ресурс]. - Режим доступу до матеріалу: <http://www.wto.org>.

МОРОЗОВА Ю.,
студентка III курсу
спеціальності «Міжнародна економіка»
Маріупольського державного університету

ГЕОГРАФІЧНА СТРУКТУРА ТОРГІВЛІ УКРАЇНИ ДО ТА ПІСЛЯ СВІТОВОЇ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЇ КРИЗИ

В останні роки у світі надзвичайно інтенсивно розвиваються глобалізаційні процеси, прискорено зростають масштаби світової торгівлі та інші процеси міжнародного обміну, внаслідок чого світова економіка стає більш відкритою. На світову торгівлю припадає 80% всього обсягу зовнішньоекономічної діяльності. Зовнішня торгівля посідає особливе місце у складній системі світогосподарських зв'язків, є важливим фактором розвитку національної економіки. Зовнішня торгівля - це єдиний спосіб отримати той чи інший товар, який в недостатній кількості продукується в національній системі.

Загальний обсяг зовнішньої торгівлі товарами за 2011 рік становив 151 млрд. доларів США і збільшився проти 2007 року на 41 млрд. доларів США, в тому числі експорт 68,4 млрд. доларів (збільшився на 13,9%), імпорт - 82,6 млрд. доларів (збільшився на 13,6%) (табл. 1) [1].

Обсяги зовнішньої торгівлі товарами до країн СНД за 2011 рік становили 63,4 млрд. доларів США і збільшилися проти 2007 року на 4,5%; інші країни світу за 2011 рік становили 87,6 млрд. доларів і порівняно з 2007 роком збільшилися на 3,5%.

Експорт товарів до країн Європи становив 27% від загального обсягу експорту (збільшення на 2,5% проти 2007 року); країни ЄС – 26,3% (збільшення на 2,9%), Азія – 25,9% (збільшення на 6,3%), Африки – 4,9% (збільшення на 2%), Америки – 3,7% (зменшення на 0,4%), Австралії і Океанії – 0,04% (збільшення на 9%).

Імпорт товарів до країн Європи становив 32,8% від загального обсягу експорту (збільшення на 1,7% проти 2007 року); країни ЄС – 31,2% (збільшення на 1,6%), Азія – 16,1% (збільшення на 4,7%), Африки – 1,1% (збільшення на 4%), Америки – 4,7% (збільшення на 7,4%), Австралії і Океанії – 0,23% (збільшення на 5,1%).

Таблиця 1

Географічна структура експорту-імпорту товарів України за 2007-2011 рр., млн. дол. США

	2007	2008	2009	2010	2011
Експорт					
Всього	49296,1	66967,3	39695,7	51405,2	68394,2
Країни СНД	18087,0	23166,3	13472,9	18740,6	26177,0
Інші країни світу	31209,1	43801,0	26222,8	32664,6	42217,2
Європа	14773,8	19732,8	10264,5	13829,6	18442,4
Країни ЄС	13916,4	18129,5	9499,3	13051,9	17970,0
Азія	10881,6	15887,0	12131,7	13715,4	17737,8
Африка	2792,0	3902,4	2627,8	3018,7	3344,2
Америка	2686,3	4144,0	1124,2	2000,0	2552,3
Австралія і Океанія	15,7	64,0	21,6	28,4	29,8
Імпорт					
Всього	60618,0	85535,3	45433,1	60742,2	82608,2
Країни СНД	25469,3	33377,8	19692,6	26697,4	37212,4
Інші країни світу	35148,7	52157,5	25740,5	34044,8	45395,8
Європа	23048,9	30477,0	16233,8	20004,5	27065,9
Країни ЄС	22218,7	28868,4	15392,7	19101,2	25752,9
Азія	9042,2	15497,7	6538,6	10023,3	13279,9
Африка	673,1	1559,1	617,6	874,4	940,6
Америка	2255,4	4190,6	2197,9	2879,4	3913,9
Австралія і Океанія	128,4	431,7	149,4	261,4	194,0

Загальний обсяг зовнішньої торгівлі послугами за 2011 рік становив 19,9 млрд. доларів США і збільшився проти 2007 року на 5,9 млрд. доларів США, в тому числі експорт 13,7 млрд. доларів (збільшився на 15,2%), імпорт - 6,3 млрд. доларів (збільшився на 12,5%) (табл. 2) [1].

Таблиця 2

Географічна структура експорту-імпорту послуг України за 2007-2011 рр., млн. дол. США

	2007	2008	2009	2010	2011
Експорт					
Всього	9038,9	11741,3	9598,3	11759,4	13697,6
Країни СНД	3666,3	4245,5	3826,6	5609,6	3808,7
Інші країни світу	5372,6	7495,8	5771,7	6149,8	4016,3
Європа	3154,1	4176,4	2936,1	3298,5	2906,2
Країни ЄС	2979,7	4066,3	3020,5	3188,7	3572,3
Азія	939,0	1380,5	1162,4	1072,2	1154,5
Африка	125,9	203,1	164,4	152,9	163,9
Америка	793,1	1247,2	1117,5	1235,7	1096,1
Австралія і Океанія	16,4	26,4	31,3	40,8	31,3
Імпорт					
Всього	4980,6	6468,0	5173,5	5447,7	6248,0
Країни СНД	799,8	1058,0	787,2	939,8	1162,5
Інші країни світу	4180,8	5410,0	4386,3	4507,9	4583,6
Європа	2402,1	3488,9	2640,2	2420,9	2783,3
Країни ЄС	2596,5	3836,8	3042,0	3023,5	3351,3
Азія	745,5	1156,7	1038,8	1223,0	1382,3
Африка	61,9	87,0	43,2	45,0	36,5
Америка	574,7	570,4	450,4	571,0	570,4
Австралія і Океанія	2,7	4,9	7,2	8,0	10,1

Обсяг зовнішньої торгівлі послугами до країн СНД за 2011 рік становив 3808,7млн. доларів США і збільшився проти 2007 року на 0,4%; інші країни світу за 2011рік становили 4016,3 млн. доларів і порівняно з 2007 роком зменшилися на 2,5%.

Експорт послуг Європи становив 21,2% від загального обсягу експорту (зменшився на 0,8% проти 2007 року); країни ЄС – 26,1% (збільшення на 2%), Азія – 8,4% (збільшення на 2,3%), Африки – 1,2% (збільшення на 3%), Америки – 8% (зменшення на 3,8%), Австралії і Океанії – 0,23% (збільшення на 9,1%).

Імпорт товарів Європи становив 44,5% від загального обсягу експорту (збільшився на 1,6% проти 2007 року); країни ЄС – 53,6% (збільшення на 2,3%), Азія – 22,1% (збільшення на 8,5%), Африки – 0,6% (зменшення на 4,1%), Америки – 9,1% (зменшення на 0,07%), Австралії і Океанії – 0,2% (збільшення на 2,7%).

Отже, аналіз географічної структури торгівлі України до та після фінансово-економічної кризи свідчить, що склад основних торговельних партнерів майже не змінився, проте збільшилася частка країн ЄС в експорті товарів на 3%, а країн Азії на 6%. Отже, за допомогою торгівлі країни мають можливість розвивати та посилювати спеціалізацію, підвищувати продуктивність своїх ресурсів й загальні обсяги виробництва, що активізує позиції країни на світовому ринку товарів та послуг.

Література:

1. Офіційний сайт Державного комітету статистики України. Портал Держкомстату України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.stat.gov.ua.

ПАНАСЮК А.В.,
студент ОКР «Спеціаліст»
спеціальності «Міжнародна економіка»
Маріупольського державного університету

АНАЛІЗ ЗОВНІШНЬОТОРГОВЕЛЬНИХ ЗВ'ЯЗКІВ УКРАЇНИ З КРАЇНАМИ ЄС

Географічне наближення Європейського Союзу до кордонів України збільшує його вплив на нашу країну. У довгостроковому плані цей процес розглядається як позитивний. Пріоритетним напрямом зовнішньоекономічної діяльності України є подальший розвиток торговельно-економічного співробітництва з країнами Європейського Союзу (ЄС).

Аналіз торговельно-економічних відносин України з країнами-членами ЄС за 2011 рік показав їх поступовий вихід з рецесії. За даними Держкомстату України в зовнішній торгівлі спостерігається збільшення обсягів товарів і зменшення обсягів послуг.

За 2011 рік експорт товарів до країн ЄС склав 17969,9 млн.дол. США і збільшився порівняно з 2010 роком на 37,7%, імпорт – відповідно 25750,6 млн.дол. та на 34,8%. Негативне сальдо становило 7780,7 млн.дол. Коефіцієнт покриття експортом імпорту склав 0,70 (за 2010р. – 0,68).

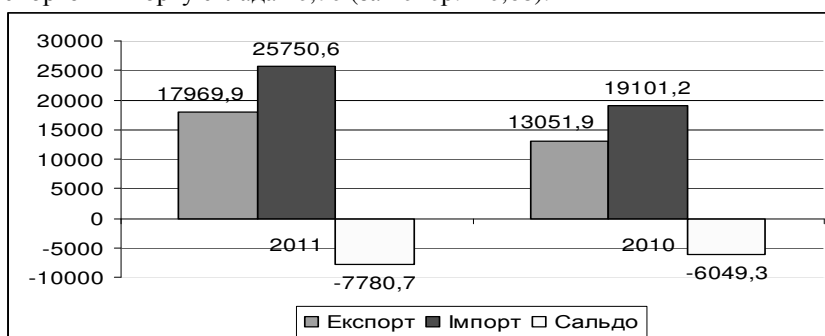


Рис. 1. Зовнішня торгівля товарами України з країнами ЄС у 2010-2011рр., млн.дол. США [1]

У загальному обсязі експорту України частка країн ЄС становила 26,3%, імпорту – 31,2% (за 2010р. відповідно 25,4% і 31,4%). Головними партнерами України як в експорті, так і в імпорті товарів залишаються Німеччина (відповідно 1765,1 і 6865,7 млн.дол.), Польща (2794,1 і 3183,3 млн.дол.), Італія (3039,5 і 2005,7 млн.дол.) та Угорщина (1340,7 і 1326,1 млн.дол.).

Вагому частку товарної структури українського експорту до країн ЄС склали чорні метали та вироби з них – 29,5%, руди, шлаки та зола – 10,4%, електричні машини – 8,6%, палива мінеральні, нафта і продукти її перегонки – 8,3%, зернові культури – 5,7%, насіння і плоди олійних рослин – 5,1%, жири та олії тваринного або рослинного походження – 3,7%, деревина і вироби з деревини – 3,5% [2].

Найбільші експортні поставки чорних металів здійснювались до Італії, Польщі, Румунії; руд, шлаків та золи – Польщі, Чехії, Австрії; електричних машин – Угорщини, Німеччини, Польщі; палив мінеральних, нафти і продуктів її перегонки – Угорщини, Болгарії, Словаччини; зернових культур – Іспанії, Португалії, Нідерландів; насіння і плодів олійних рослин – Польщі, Італії, Франції; жирів та олій тваринного або рослинного походження – Нідерландів, Іспанії, Італії; деревини і виробів з деревини – Польщі, Німеччини, Італії.

Оснóву товарного імпорту України з країн ЄС склали механічні машини – 14,8%, засоби наземного транспорту крім залізничного – 9,7%, електричні машини – 9,2%, фармацевтична продукція – 7,7%, пластмаси, полімерні матеріали – 6,9%, палива мінеральні, нафта і продукти її перегонки – 6,8%, папір та картон – 4,2%, різноманітна хімічна продукція – 3,4%.

Найбільші імпортні надходження до України механічних машин здійснювались із Німеччини, Італії, Польщі; засобів наземного транспорту, крім залізничного – Німеччини, Чехії, Великої Британії; електричних машин – Німеччини, Угорщини, Польщі; фармацевтичної продукції – Німеччини, Франції, Австрії; пластмас, полімерних матеріалів – Німеччини, Польщі, Італії; палив мінеральних, нафти і продуктів її перегонки – Литви,

Румунії, Польщі, паперу та картону – Польщі, Фінляндії, Німеччини; різноманітної хімічної продукції – Німеччини, Франції, Бельгії [3].

Щодо зовнішньої торгівлі послугами, то у 2011р. експорт послуг з України до країн ЄС склав 3572,3 млн.дол. США і збільшився по відношенню до відповідного періоду минулого року на 12%, імпорт – відповідно 3351,3 млн.дол. та 10,8%. Позитивне сальдо становило 221 млн.дол. (у 2010р. – 165,2 млн. дол.).

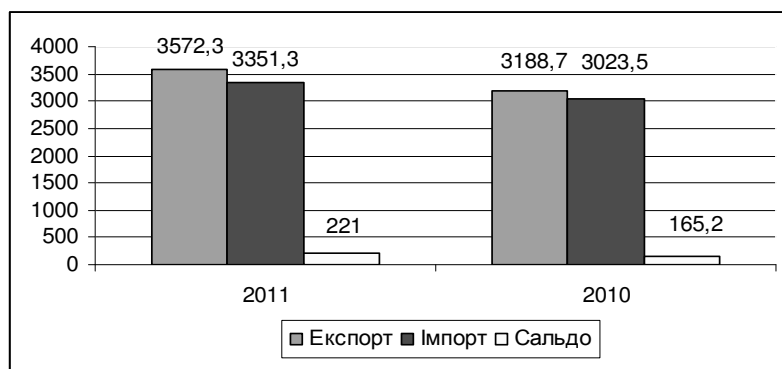


Рис. 2 Зовнішня торгівля послугами України з країнами ЄС у 2010-2011рр., млн.дол. США [4]

Питома вага експорту послуг до країн ЄС у загальному обсязі складала 26,1%, імпорту – 53,6% (у 2010р. відповідно 27,1% та 55,5%). Головними партнерами України серед країн ЄС як в експорті, так і в імпорті були Велика Британія (відповідно – 699,6 млн.дол. і 637,8 млн.дол.), Кіпр (437 млн.дол. і 820,1 млн.дол.), Німеччина (407,6 млн.дол. і 452,2 млн.дол.), Австрія (197,3 млн.дол. і 230,6 млн.дол.), Бельгія (326 млн.дол. і 55,7 млн. дол.), Франція (112,4 млн.дол. і 171,1 млн.дол.), Польща (133,7 млн.дол. і 138,1 млн.дол.), Нідерланди (108,3 млн.дол. та 125,6 млн.дол.) та Швеція (64,7 млн.дол. та 139,9 млн.дол.).

В загальному обсязі українського експорту до країн ЄС переважну частку мали транспортні (57,4%), різні ділові, професійні та технічні (22,2%) послуги.

В експорті транспортних послуг переважали Велика Британія (454 млн.дол.), Бельгія (288,4 млн.дол.), Кіпр (262,7 млн.дол.) та Німеччина (229,7 млн.дол.); різних ділових, професійних та технічних послуг – Естонія (138,2 млн.дол.), Велика Британія (118,4 млн.дол.), Німеччина (105,9 млн.дол.) та Австрія (58,2 млн.дол.).

Найбільшу питому вагу в загальному обсязі імпорту України займали транспортні (22,6%), фінансові (21,2%), різні ділові, професійні та технічні (17%) послуги [4].

Головними партнерами в імпорті транспортних послуг були Велика Британія (172,5 млн.дол.), Німеччина (114,9 млн.дол.) та Кіпр (104,8 млн.дол.); фінансових послуг – Велика Британія (248,7 млн.дол.), Кіпр (196,3 млн.дол.) та Австрія (110,6 млн.дол.); різних ділових, професійних та технічних послуг – Німеччина (145,1 млн.дол.), Велика Британія (105 млн.дол.), Франція (46 млн.дол.), Кіпр (44,9 млн.дол.) та Нідерланди (35,7 млн.дол.) [5].

Таким чином, Європейський Союз є одним з провідних торговельних партнерів України (другим після Росії). На найближчу перспективу перед Україною постають такі інтеграційні пріоритети: визначення шляхів підвищення конкурентоспроможності економіки України в умовах розширеного ЄС; здійснення заходів щодо забезпечення доступу українських товарів та послуг на ринок розширеного ЄС; досягнення домовленостей з ЄС щодо збільшення обсягів квот на поставки української сталеливарної продукції на ринок розширеного ЄС; створення в Україні систем моніторингу якості продукції (насамперед сільськогосподарської) відповідно до норм ЄС; приведення систем стандартизації та підтвердження її відповідно до стандартів, норм і правил ЄС; розширення галузевого співробітництва між Україною та ЄС – енергетичного, транспортного, космічного, науки та освіти, у сферах екології; активізація інтеграції інфраструктурних мереж, зокрема шляхом реалізації проектів загальноєвропейського значення; розвиток транскордонного співробітництва з розширення ЄС на основі єдиного фінансового інструменту та досягнення домовленостей щодо визначення нових форм технічної допомоги.

Література:

1. Експрес-випуски [Електронний ресурс] / Оприлюднення експрес-випусків Держкомстату у 2012 році. – Режим доступу до звіту: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
2. Дворник О.А. Міжнародна торгівля послугами: тенденції та перспективи розвитку / О.А. Дворник // Зовнішня торгівля: право та економіка. – 2008. – №3. – С. 40-44.
3. Матвеева В. Деякі аспекти зовнішньої торгівлі України в контексті євроінтеграції / В. Матвеева // Журнал європейської економіки. – 2007. – Т 6. - №3. – С. 280-293.
4. Статистична інформація [Електронний ресурс] / Зовнішньоекономічна діяльність. – Режим доступу до звіту: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
5. Курищук В. Державна фінансова підтримка експортної діяльності в Україні/ В. Курищук // Економіст. – 2009. – №6. – С. 39-41.

ОСОБЛИВОСТІ ЕКОНОМІЧНОГО СПІВРОБІТНИЦТВА МІЖ УКРАЇНОЮ ТА ІЗРАЇЛЕМ

Сучасна система міжнародних відносин, де основними суб'єктами є держави, охоплює різні сфери суспільного життя. Це і економічна співпраця, розвиток політичних зв'язків, кооперація в соціокультурній сфері. Головним є те, що при факті незалежності країн в цій системі, все ж характерною рисою можна назвати своєрідний тиск більш могутніх країн на молоді держави, що тільки розвиваються та закріплюються на світовій арені. Для розуміння таких процесів важливо пам'ятати про принцип національного інтересу, яким власне і керуються країни у своїй зовнішній політиці, намагаючись закріпитися в стратегічно важливих для них сферах впливу.

Особливістю торговельно-економічних зв'язків України та Ізраїлю з моменту їх зародження, тобто з початку 90-х років, є їх практично стихійний розвиток за рахунок зусиль середнього і великого приватного капіталу при мінімальній участі державних структур обох країн.

Довгий час недостатніми темпами удосконалювалася двостороння договірна база. Результати періодичних міждержавних переговорів з економічної тематики найчастіше закріплювалися меморандумами або угодами загального характеру. Не було прагнення сторін до реалізації спільних цільових програм, спільних комерційних проєктів на ринках третіх країн [2].

Значна частка угод мала швидше обмежений і контролюючий характер. Досить ілюстративним є той факт, що у складі ізраїльського посольства в Україні торгово-економічна місія була створена лише у 2008 році. Активізувалася діяльність двосторонніх органів, таких як: міжурядова українсько-ізраїльська комісія з питань торгівлі та економічного співробітництва, робоча група з питань співробітництва, в авіаційній сфері, Українсько-ізраїльський Комітет з питань науково-технічного співробітництва.

В останні роки взаємна ділова зацікавленість між країнами суттєво збільшилася. Активізувалася діяльність багатьох двосторонніх державних органів і бізнесових кіл. Значним досягненням у двосторонніх відносинах стало підписання 21 липня 2010 року двосторонньої угоди про скасування візового режиму для громадян двох країн, що, безперечно, стало активним поштовхом до інтенсифікації економічних та міжнаціональних відносин [4].

Протягом тривалого періоду Україна розглядалася як зручний постачальник дешевого сільськогосподарського, металургійного, хімічної сировини та напівфабрикатів. До Ізраїлю з України прямими і обхідними шляхами імпортується пшениця, кукурудза, фуражне зерно, борошно, арматура, металопрофіль та інші вироби з чорних металів, заготовки з кольорових металів (вторинний алюміній), продукція хімічної промисловості, необроблені алмази.

При цьому основу ізраїльських закупівель в Україну в грошовому та об'ємному вираженні і до цього часу складають зернові: частка українського зерна становить від 50 до 70% всього ізраїльського імпорту цього виду продукції.

Ізраїль експортує в Україну продукцію сільського господарства (цитрусові та інші фрукти, ранні овочі, квіти, насіння та саджанці), соки та концентрати для виробництва соків, ліки, медичне обладнання та витратні матеріали до нього, обладнання і технології для сільського господарства, технології та системи безпеки, продукцію хімічної промисловості. Дрібними партіями завозяться дезінфікуючі і миючі засоби, косметика, побутові кондиціонери, системи повітря і водоочищення, замки.

В Україні успішно працюють ізраїльські бізнесмени і фахівці. Вони розробляють програмні продукти та інтернет-технології, реалізують різноманітну продукцію як з Ізраїлю, так і третіх країн (комп'ютерні комплектуючі, телекомунікаційне та поліграфічне обладнання, барвники, сировину, комплектуючі і напівфабрикати для харчової та хімічної промисловості та сільського господарства, продукти харчування), надають фінансові, юридичні, медичні, освітні та охоронні послуги, виступають в якості авіаційних і морських перевізників [1].

Слід зазначити, що обсяг і структура товарообігу між країнами, ізраїльської та українською сторонами оцінюються по-різному. Причиною різничитань служать як різні статистичні підходи, прийняті в кожній з країн, так і використання самими бізнес-структурами офшорних і трастових схем, у тому числі із залученням компаній-посередників з третіх країн, участі в угодах міжнародних холдингів.

Тому вже багато років офіційні дані говорять про істотне перевищення обсягів українського експорту до Ізраїлю в порівнянні з обсягом ізраїльських поставок в Україну.

У силу цього саме у торгівлі з Ізраїлем на радість українському обивателю вже багато років спостерігається позитивне зовнішньоторговельне сальдо на користь України, що різко контрастує з її загальним негативним зовнішньоторговельним балансом.

За оцінками ізраїльської сторони пік торгового обороту між Україною та Ізраїлем припадав на першу половину 2008р., досягнувши планки в півмільярда доларів США.

Істотно відрізняються і оцінки обсягів «інвестування» ізраїльського бізнесу в економіку України. За неофіційною оцінкою українських фахівців за станом на початок 2010 реальна їх вартість сягала \$ 1,5 млрд. Деякі «інвестиції» заведені в обхід положень українського законодавства і не зафіксовані в їх якості уповноваженими українськими державними структурами [3].

Українська ж економічна присутність в Ізраїлі практично непомітна. Це пояснюється не стільки кризовими явищами в українській економіці і відсутністю необхідних капіталів та ділового досвіду, скільки закритістю ізраїльського ділового сектора від будь-якого проникнення ззовні.

Підводячи підсумки, можна погодитися із загальними оцінками і прогнозами як українських, так і ізраїльських фахівців:

Основними перспективними напрямками ділового співробітництва для країн в короткостроковій перспективі (на найближчі 3-5 років) є участь ізраїльських фірм в модернізації об'єктів сільського господарства, сучасних підприємств зі зберігання і переробки продуктів харчування, туризм, кооперація наукових і навчальних закладів, розробка програмних продуктів та телекомунікації, зв'язок, співробітництво лікувальних установ, реабілітаційних та діагностичних центрів, співпраця зі створення в Україні сучасної системи страхової медицини, формування сучасних логістичних мереж.

Значну фінансову та інтелектуальну віддачу в більш віддаленій перспективі (5-7 років) може принести співпраця у сфері промисловості і високих технологій (приладобудування, авіація та космічні програми, суднобудування, геологорозвідка, опріснення, енергозбереження, матеріали з новими властивостями, біотехнології тощо), текстильна промисловість, інші види кооперації у сфері індустріальних науково-дослідних і дослідно-конструкторських робіт, спільне освоєння ринків третіх країн.

Для успішного взаємовигідного та рівноправного співробітництва і Україні, і Ізраїлю необхідно здійснити велику роботу: привести у відповідність з конкретними потребами спільну законодавчу базу, перевести співпрацю на новий рівень довіри, фінансового та правового супроводу, створити нові спільні державні та громадські інститути.

Література:

1. Інтерв'ю Посла України в Ізраїлі Ігоря Тимофєєва ізраїльській радіостанції «Река» присвячене економічній тематиці (російською мовою) [Electronicresource]. – Modeofaccess : <http://www.mfa.gov.ua/israel/en/publication/content/22977.htm> — Screenshot.
2. Павлов А. О состоянии торгово-экономических отношений между Украиной и Израилем [Electronicresource]. – Modeofaccess : <http://exclusive-ukraine.com.ua/?p=2828> — Screenshot.
3. Україно-ізраїльські відносини вишли на якісно новий рівень партнерства [Electronicresource]. – Modeofaccess : <http://www.azarov.ua/event/ukraina/Ukraino-izraillskie-otnosheniya-vishli-na-kachestvenno-novij-uroven-partnerstva.html> — Screenshot.
4. Виктор Янукович и Шимон Перес обсудят вопросы экономики [Electronicresource]. – Modeofaccess : <http://daily.com.ua/news/1/2010-11-127458.html> — Screenshot.

РЕШОДЬКО К.М.,
студентка ОКР «Спеціаліст»
спеціальності «Міжнародна економіка»
Маріупольського державного університету

РОЗВИТОК ВЗАЄМОВІДНОСИН УКРАЇНИ З ІТАЛІЄЮ У СФЕРІ ТОРГІВЛІ ТОВАРАМИ

Поглиблення взаємодії між Україною та Італією, яка є одним із найвпливовіших членів світового співтовариства та сьомою промислово розвиненою державою світу, істотно сприяє зміцненню міжнародних позицій нашої держави, зокрема, в європейському політичному просторі. Дипломатичні відносини між Україною та Італією було встановлено 29 січня 1992 року. Важливими подіями у розвитку українсько-італійських взаємин стали робочий візит в Україну Голови Палати депутатів Італії П.Ф. Казіні (14–16 лютого 2005 року) та офіційний візит Заступника Голови Ради Міністрів, Міністра закордонних справ Італії Дж. Фіні (10 червня 2005 року). [1]

Аналіз стану розвитку торговельно-економічного співробітництва між Україною та Італією свідчить, що Італія впродовж останніх років стабільно посідає місце одного з провідних торговельно-економічних партнерів України серед країн Європейського Союзу та світу.

За останніми оприлюдненими даними Державного комітету статистики України, Італія увійшла до переліку 10 країн світу, в торгівлі з якими Україна мала найбільший обсяг зовнішньоторговельного обороту товарами, займаючи сьоме місце. За обсягом товарообігу України з країнами Європи, Італія посідає третє місце, поступаючись Німеччині та Польщі. [2]

У відповідності до останніх даних Держкомстату України, Італія займає третє місце серед країн світу за обсягами українського експорту, поступаючись Росії та Туреччині, та сьоме місце за обсягами українського імпорту, поступаючись Росії, Китаю, Німеччині, Польщі, Білорусі та США.

Проаналізуємо показники зовнішньої торгівлі товарами, які наведені у таблиці 1.

Показники аналізу зовнішньої торгівлі товарами України з Італією за 2005-2011 рр., млн. дол. США [3]

	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Експорт	1892,6	2503,4	2675,1	2911,7	1227,6	2412,4	3039,5
Імпорт	1030,2	1467,4	1788,7	2432,1	1139,8	1390,3	2005,8
ЗТО	2922,8	3970,8	4463,8	5343,8	2367,4	3802,7	5045,3
Сальдо	862,4	1036,0	886,4	479,6	87,8	1022,1	1033,7
Коефіцієнт покриття	1,8	1,7	1,5	1,2	1,1	1,7	1,5

Характерною особливістю розвитку зовнішньої торгівлі товарами України з Італією в 2005-2011 рр. стало продовження тенденції збільшення її обсягів, яка спостерігається в зовнішній торгівлі протягом останніх років, хоча у 2009 р. спостерігається спад обсягів торгівлі, що зумовлено світовою кризою, але у 2010 р. як експорт, так і імпорт починають зростати. Аналізуючи зовнішньоторговельний оборот, можна зробити висновок, що починаючи з 2005 р. його обсяг зріс з 2922,8 млн. дол. США до 5045,3 млн. дол. США у 2011 р., 2009 р. характеризується незначним спадом зовнішньоторговельного обороту, який склав 2367,4 млн. дол. США. Сальдо зовнішньої торгівлі є додатним, тобто Україна більше експортує товари, ніж імпортує. Так, розраховані коефіцієнти покриття свідчать, що доходи від експорту покривають витрати на імпорт товарів в середньому у 2 рази за аналізований період.

Якщо порівнювати обсяги експорту та імпорту 2011 р. з 2005 р., то слід зазначити, що обсяги експорту збільшилися на 1146,9 млн. дол. США (у 1,6 рази), імпорту – на 975,6 млн. дол. США (у 1,9 рази). Обсяги експорту у 2011 р. збільшилися порівняно з 2009 р. у 2,5 рази, а у 2009 р. зменшилися порівняно з 2008 р. на 57,84%, імпорту у 2011 р. збільшилися порівняно з 2009 р. 1,8 рази, у 2009 р. зменшилися порівняно з 2008 р. на 53,14%. За 2005-2011 рр. обсяги експорту в середньому щорічно збільшувалися на 191,15 млн. дол. США (на 8,26%), обсяги імпорту – на 162,6 млн. дол. США (на 11,68%). Середній темп зростання експорту склав 108,26%, імпорту – 111,68%. Коефіцієнт випередження дорівнює 0,71, тобто зростання обсягів імпорту товарів за період, що аналізується, випереджало зростання обсягів експорту товарів на 29,28%.

Структуру експорту та імпорту товарів між Україною та Італією у 2011 р. відображено на рис. 1; рис. 2. У структурі експорту товарів найбільший обсяг займають чорні метали – 1617,0 млн. дол. США (67,0 %), жири та олії тваринного або рослинного походження – 128,8 млн. дол. США (5,3 %), енергетичні матеріали; нафта та продукти її перегонки – 117,8 млн. дол. США (4,9 %), шкури та шкіра необроблені – 92,7 млн. дол. США (3,8 %), насіння і плоди олійних рослин – 70,2 млн. дол. США (2,9 %), деревина і вироби з деревини – 50,6 млн. дол. США (2,1 %) та сіль, сірка, штукатурні матеріали, цемент – 48,1 млн. дол. США (2,0 %).

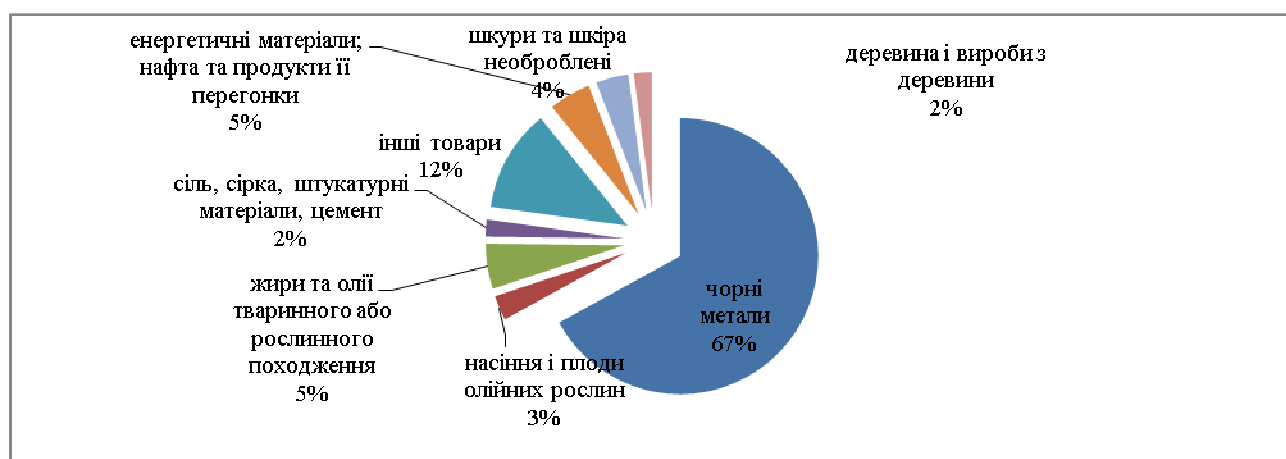


Рис.1 Структура експорту товарів з України в Італію за 2011 р. [3]

У структурі імпорту перше місце займають котли, машини, апарати і механічні пристрої з часткою 21,9 %, друге – полімерні матеріали, пластмаси – 11,7 %, далі фармацевтична продукція – 6,7 %, електричні машини та устаткування – 4,3 %, вироби з чорних металів – 4,0 %, шкури та шкіра необроблені – 2,7 % та їстівні плоди та горіхи; цитрусові – 2,6 %.

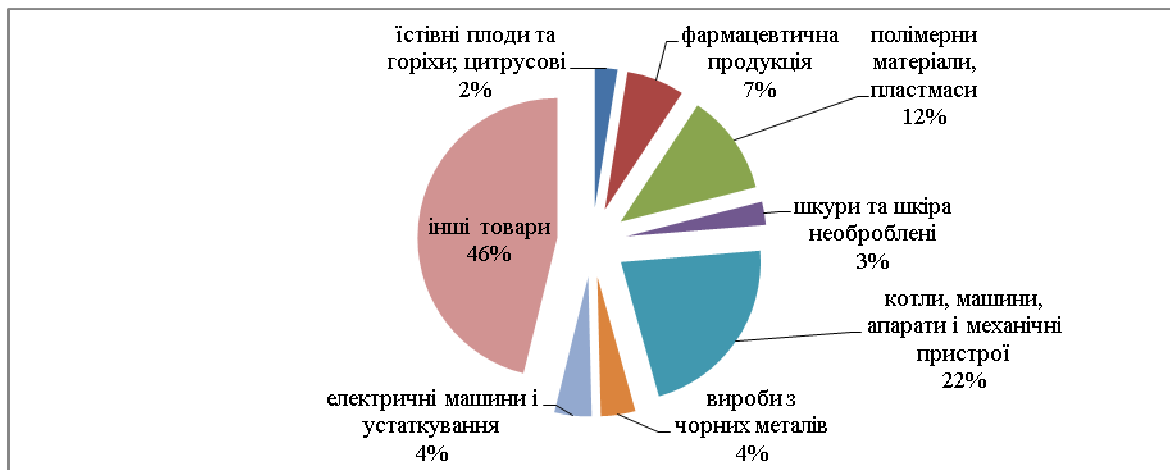


Рис.2 Структура імпорту товарів з Італії в Україну за 2011 р. [3]

Протягом останніх років у нашій державі спостерігається додатне сальдо торгівлі товарами, що свідчить про перевищення обсягів експорту над імпортом. У предметній структурі зовнішньої торгівлі товарами України з Італією відіграють важливу роль такі основні види: їстівні плоди та горіхи, цитрусові, насіння та плоди олійних рослин, жири та олії тваринного або рослинного походження, чорні метали, котли, машини, апарати і механічні пристрої, а також електричні машини і устаткування та ін. Можна виділити ті види товарів, котрі більше експортувалися: насіння та плоди олійних рослин, жири та олії тваринного або рослинного походження, чорні метали, котли, машини, апарати і механічні пристрої, а також електричні машини і устаткування. Водночас Україна збільшила обсяг імпорту таких товарів: їстівні плоди та горіхи; цитрусові, насіння та плоди олійних рослин, жири та олії тваринного або рослинного походження, вироби з чорних металів.

Література:

1. Саблук, В. В. Співробітництво між Україною та Італією у торговельно-економічній сфері: історичні витоки та засадничі параметри сучасності / Режим доступу: www.nbuv.gov.ua.
2. Державна підтримка українського експорту: [Електроний ресурс]. – Режим доступу: www.ukrexport.gov.ua.
3. Державний комітет статистики: [Електроний ресурс]. – Режим доступу: www.ukrstat.gov.ua.

СКИБА Н.П.,
студентка ОКР «Спеціаліст»
спеціальності «Міжнародна економіка»
Маріупольського державного університету

ОСОБЛИВОСТІ ТОРГОВЕЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОЇ СПІВПРАЦІ УКРАЇНИ ТА ІТАЛІЇ

Для України розвиток стосунків у торговельно-економічній сфері з Італійською Республікою на сучасному етапі обумовлений зацікавленістю у використанні економічних та науково-технічних можливостей Італії для прискорення ринкових реформ, а також у залученні інвестицій для розвитку національної економіки і впровадження сучасних технологій, необхідних для вирішення економічних та соціальних проблем України. Важливим у цьому зв'язку є також використання італійського досвіду розвитку малого та середнього бізнесу та сприяння розміщенню італійських підприємств і організації спільних підприємств на території України. Зі свого боку Італія, виходячи з усвідомлення важливості геополітичного розташування України та великих потенційних можливостей українського ринку надає великого значення розвитку двосторонніх стосунків з нашою країною в економічній сфері. Італія розглядає Україну як потужний споживчий ринок для італійських товарів, технологій і послуг[1].

Український ринок є привабливим для італійських підприємців також з точки зору розміщення інвестицій. Італійці постійно виявляли зацікавленість в організації спільних підприємств, приватизації підприємств, страхових послуг. Проте, інвестиційне співробітництво не набуло необхідного розвитку з причини недосконалості українського законодавства, а також інших суб'єктивних причин[2].

Негативним явищем є те, що Італія розглядає Україну як шлях подальшого економічного проникнення на ринки Росії, Казахстану, країн Кавказького регіону і Центральної Азії. Італійський підприємець зацікавлен в дешевій українській робочій силі та розміщенні трудомістких виробництв на території України. Окрім цього, італійців приваблюють відносно дешеві сировина та напівфабрикати-метал, ліс, мінеральні ресурси, продукти хімічної промисловості тощо [3].

Відмітною особливістю італіано-українських торгових відносин є динамізм зовнішньоторговельного обороту.

Темпи економічного зростання в Україні приваблюють італійський бізнес. Підприємці цієї країни інтенсивніше за своїх європейських колег освоюють український ринок. Італійські інвестиції присутні у виробничому секторі України.

Італійці імпортують з України напівфабрикати металургійної промисловості, вироби хімічного виробництва, металолом, машинобудівну продукцію, агропромислові товари, товари легкої промисловості: меблі, взуття, одяг й т.д. Природним є те, що Італія дуже зацікавлена в українських природних ресурсах[6]

Збільшення обсягів українського експорту за низкою товарів, особливо взуття й одягу, є результатом роботи спільних україно-італійських підприємств. Необхідність розширення зовнішньої торгівлі між Італією й Україною обумовлюється й тим, що обидві держави в недостатній мірі можуть забезпечити свої потреби в первинних енергоносіях, як нафта, природний газ. Італія із вирішенням цієї проблеми зіткнулася давно [1].

На сьогодні одним із пріоритетних завдань торгівельно-економічного співробітництва України з Італією є забезпечення, принаймні, часткової переорієнтації італійців з російського на український ринок. Останнім часом на італійському ринку нарівні з товарними позиціями сировини з'явилася деяка кінцева промислова продукція українського походження, зокрема, промислове обладнання для хімічної промисловості, хімічні добрива, цемент, консервовані овочі та фрукти.

Література:

1. Курочкін Л. Італія і Україна – Взаємний інтерес // Посередник/ Л. Курочкін. - 31.05. 1999 - С. 9.
2. Омельченко А.В. Іноземні інвестиції в Україні: [Довідник з правових питань]/ А.В. Омельченко.
3. Україна в радянсько-італійських взаєминах у 20-х – наприкінці 90-х років ХХ ст. // Вісник Академії праці і соціальних відносин Федерації профспілок України. – 2005. – №5. – С.181 – 186.
4. www.ukrexport.gov.ua.
5. www.ukrstat.gov.ua.

СОЛОД Л.В.,
студентка ОКР «Магістр»
спеціальності «Міжнародна економіка»
Маріупольського державного університету

РОЗВИТОК ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНИХ ЗВ'ЯЗКІВ УКРАЇНИ З КРАЇНАМИ ЄС

Зовнішньоекономічна діяльність країни полягає у встановленні зовнішніх зв'язків держави з іншими країнами та міжнародними організаціями – партнерами міжнародної діяльності. У наш час Україна послідовно розвиває зовнішні економічні зв'язки з країнами всіх континентів як незалежна держава. Зберігши висококваліфіковані кадри, здатні до наукомісткої праці, володіючи значними земельними та сировинними ресурсами, маючи сприятливий клімат, вигідне географічне положення у Центральній Європі, кордони з багатьма державами, вихід до моря, Україна має достатньо потужний потенціал для ефективної інтеграції до світової економіки, а отже, і успішного розвитку. Україна робить усе можливе для підтримання тісних зв'язків з країнами Європейського Союзу. Впродовж останніх років між Україною та ЄС було підписано ряд угод та законопроектів для подальшої співпраці. За результатами саміту Україна - ЄС 19 грудня 2011 року сторони оголосили про завершення переговорного процесу щодо Угоди про асоціацію із створенням поглибленої і всеосяжної зони вільної торгівлі. 30 березня сторони парафували політичну частину документа, а також першу й останню сторінки економічного розділу. Угода про асоціацію оновить спільні інституційні рамки, сприятиме поглибленню відносин у всіх галузях, посилить політичну асоціацію та економічну інтеграцію між Україною і Європейським Союзом на основі взаємних прав та обов'язків.

Відносини з ЄС набувають для України дедалі більшого геополітичного значення. Так, починаючи з 2000 року, на фоні загальних економічних зрушень в Україні відбувається постійне зростання обсягів зовнішньоторговельного обороту України з ЄС.

Аналізуючи динаміку зовнішньої торгівлі товарами України з країнами ЄС протягом 2005-2011 рр., можна зробити висновок про щорічне збільшення обсягів експорту та імпорту аж до 2008 року. Зниження показників динаміки експорту та імпорту товарів у 2009 році обумовлено дією фінансової кризи та як наслідок – зниженням економічної активності та попитом на зовнішніх ринках. Позитивна динаміка збільшення обсягів торгівлі з країнами ЄС відновилася у 2005-2011 рр. (рис.1).

Але поряд з позитивною тенденцією збільшення товарообігу у торгівлі України з країнами ЄС, зберігається й негативна тенденція переважання обсягів імпорту товарів над експортом, темпів приросту імпорту порівняно з темпами приросту експорту.

Структура українського експорту як до країн ЄС, так і загальна, є майже незмінною протягом вже досить тривалого часу. Так, основними її статтями є: чорні метали та вироби з них, енергетичні матеріали, нафта та продукти її перегонки, руди, зернові культури, одяг текстильний, жири та олії тваринного або рослинного походження, деревина і вироби з деревини, електричні машини і устаткування.

Основними статтями імпорту з ЄС в Україну є наступні товарні позиції: котли, машини, апарати і механічні пристрої, наземні транспортні засоби, крім залізничних, електричні машини і устаткування,

фармацевтична продукція, полімерні матеріали, пластмаси, енергетичні матеріали, нафта та продукти її перегонки, папір та картон.

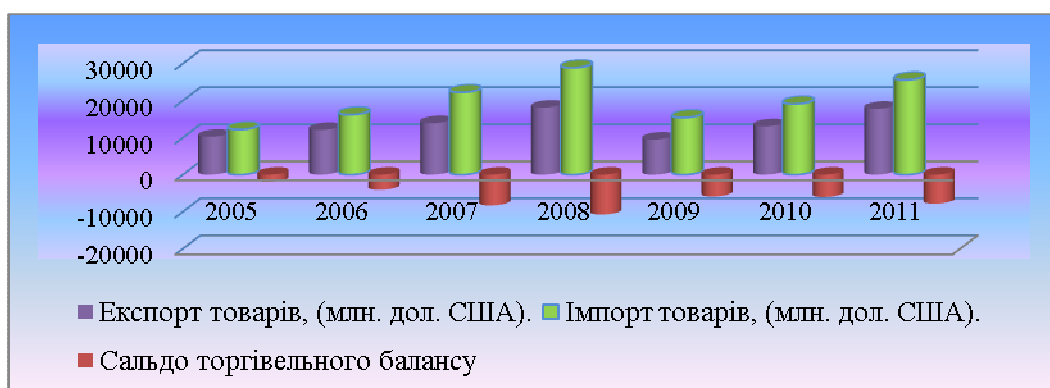


Рис. 1. Зовнішня торгівля товарами України з країнами ЄС,

Головними партнерами в експорті є Італія (2412,4 млн.дол.), Польща (1787,2 млн.дол.) та Німеччина (1499,5 млн.дол.) (рис.2).

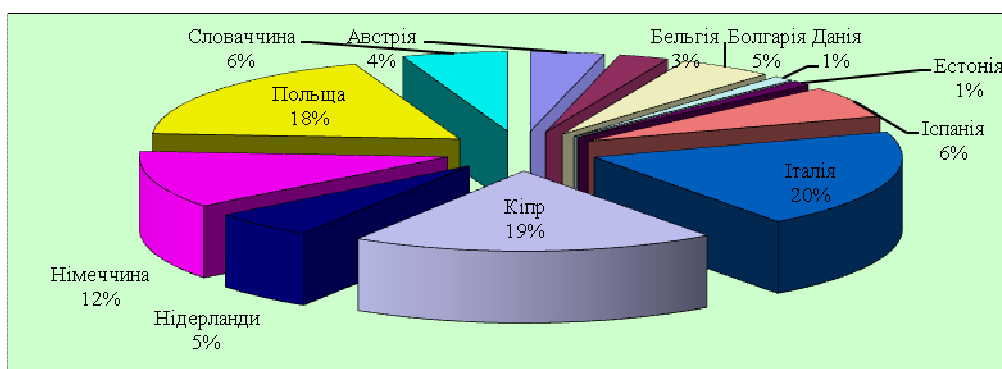


Рис.2. Географічна структура експорту товарів України до країн ЄС, 2011 р.

Україна співпрацює з країнами ЄС також у сфері торгівлі послугами та на відміну від торгівлі товарами має додатне сальдо (рис. 3).

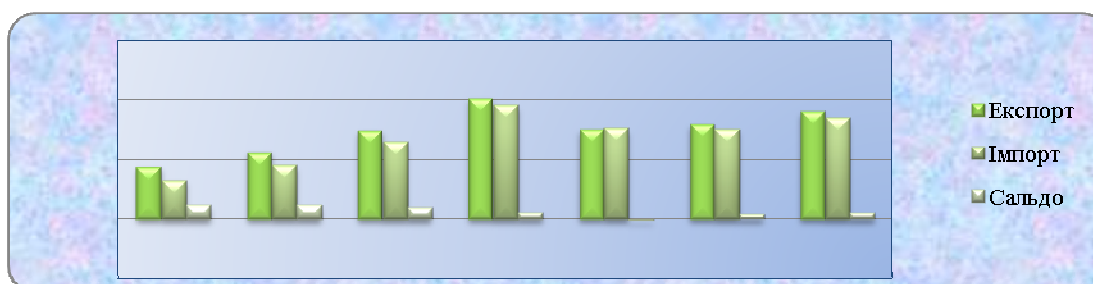


Рис. 3. Зовнішня торгівля послугами України з країнами ЄС (млн.дол.США)

Експорт послуг в країни ЄС в 2011 році склав 3609,8 млн. дол. США, а імпорт послуг з країн ЄС – 3334,9 млн. дол. США.

Успішному розвитку торговельно-економічної діяльності українських компаній на ринку ЄС сьогодні перешкоджає складний комплекс негативних внутрішніх і зовнішніх чинників. До них належать насамперед наступні.

1. Відсутність необхідних структурних перетворень в українській економіці, через що товарний обмін між Україною та ЄС відбувається переважно на міжгалузевій основі, що істотно звужує матеріальну базу реальної економічної інтеграції.

2. Обмеженість надійного джерела та потенціалу розвитку експортних можливостей - стійкого платоспроможного внутрішнього ринку.

3. Слабкі позиції України у сфері високих технологій.

4. Недостатній рівень розвитку сучасної інфраструктури, особливо інформаційної і транспортної, та видів діяльності, що підтримують присутність українських виробників на зарубіжних ринках.

5. Невисокий рівень конкурентоспроможності вітчизняних виробників, їх товарів і послуг та економіки країни в цілому.

6. Недостатня гармонізованість національних стандартів України з міжнародними та європейськими.

7. Тінізація значних обсягів зовнішньої торгівлі.

8. Обмежувальний режим доступу українських експортерів до окремих сегментів ринку ЄС.

9. Відсутність належного зв'язку торговельної, особливо - експортної, діяльності з експортом капіталу до країн-членів ЄС та залученням капіталу провідних європейських ТНК.

10. Відсутність масштабних інвестицій в економіку України з боку провідних європейських ТНК, що унеможливує входження українських виробників до їх міжнародних розподільчих систем, а відтак - ефективне проникнення на висококонкурентні ринки найбільш розвинутих країн, особливо в сегментах, пов'язаних з високотехнологічними виробами.

Одним з напрямів активізації торговельно-економічного співробітництва України з країнами ЄС розглядається створення поглибленої зони вільної торгівлі.

Створення поглибленої зони вільної торгівлі з країнами ЄС, надасть змогу Україні вільно переміщати товари, послуги, капітали, частково робочу силу з країнами ЄС. На сьогодні відбулося 15 раундів переговорів щодо ЗВТ між Україною та ЄС. За результатами переговорів сторони досягли прогресу в опрацюванні більшості розділів. Найбільш проблемними залишаються питання доступу до сільськогосподарського ринку ЄС, ринку послуг та питання свободи здійснення підприємницької діяльності. 9 листопада 2012 року в Брюсселі представниками України і Європейської комісії було парафоровано повний текст угоди про асоціацію, включаючи угоду про зону вільної торгівлі (ЗВТ) між Україною і ЄС.

На сьогодні відбулися переговори щодо ЗВТ між Україною та ЄС за такими напрямками співпраці: торгівля товарами; тарифна пропозиція; технічні бар'єри в торгівлі; інструменти торговельного захисту; санітарні та фітосанітарні заходи; сприяння торгівлі та співробітництво в митній сфері; правила походження товарів; торговельні відносини в енергетичній сфері; послуги, заснування компаній, інвестиції, рух капіталу та поточні платежі; права інтелектуальної власності; конкурентна політика (антимонопольні заходи та державна допомога); державні закупівлі; торгівля та сталий розвиток; транспарентність; врегулювання, інституційне забезпечення. Таким чином, створення поглибленої ЗВТ між Україною та ЄС може стати дієвим інструментом сприяння активізації економічного співробітництва між країнами та мінімізації впливу складного комплексу негативних чинників, що перешкоджають ефективній діяльності українських компаній на ринку ЄС.

Література:

1. Козак Ю.Г. Міжнародна економіка: [Навчальний посібник – вид. 2-ге, перероб. та доп.] / Ю.Г. Козак, Ю.В. Макагон. – К: Центр навч. літ – ри, 2004. – 672 с.

2. Солоніко К.С. Міжнародна економіка: [Навчальний посібник] / К.С. Солоніко. – К.: Кондор, 2008. – 380 с.

3. «Україна на шляху європейської інтеграції»./ науково-практичний збірник матеріалів Міністерства економіки України, - К.: КНЕУ, 2008.- 240 с.

4. Філіпенко А. С. Міжнародні економічні відносини: [Підручник] / А. С. Філіпенко, - Київ: вид. «Либідь», 2004.- 254 с.

5. Офіційний сайт державного комітету статистики України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу до документу: // www.ukrstat.gov.ua.

ТРОФІМЕНКО Я.Г.,
студентка III курсу
спеціальності «Міжнародна економіка»
Маріупольського державного університету

СУЧАСНИЙ СТАН БАЛАНСУ ПОТОЧНИХ ОПЕРАЦІЙ В УКРАЇНІ

Платіжний баланс відображає сукупність фінансових операцій між резидентами країни та нерезидентами протягом визначеного періоду. Фінансові операції відображають рух грошових потоків, пов'язаних з виробництвом, обміном, передаванням і зникненням цінностей. З метою організації управління міжнародними фінансовими операціями всі вони поділяються на дві частини: поточні операції та капітальні операції, кожна з яких відображає певний спектр зовнішньоекономічної діяльності. Поточні та капітальні операції тісно пов'язані між собою. Разом з тим, кожна з них має відносно самостійне значення в структурі платіжного балансу країни. Управління грошовими потоками суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності з метою формування раціональної структури платіжного балансу країни передбачає чітку класифікацію поточних та капітальних операцій.

Рахунок поточних операцій містить у собі експорт товарів і послуг (із знаком плюс), імпорт (із знаком мінус), чисті прибутки від інвестицій і чисті поточні трансферти. Різниця між товарним експортом і товарним імпортом утворює власне торговий баланс. У цілому рахунок поточних операцій виступає як розширений торговий баланс.

За 2011 рік поточний рахунок платіжного балансу України мав від'ємне сальдо (рис.1) – 9 млрд. дол. США, або 5,5% від ВВП. Сальдо торгівлі товарами в 2011 році також було від'ємним – 13,8 млрд. дол. США.

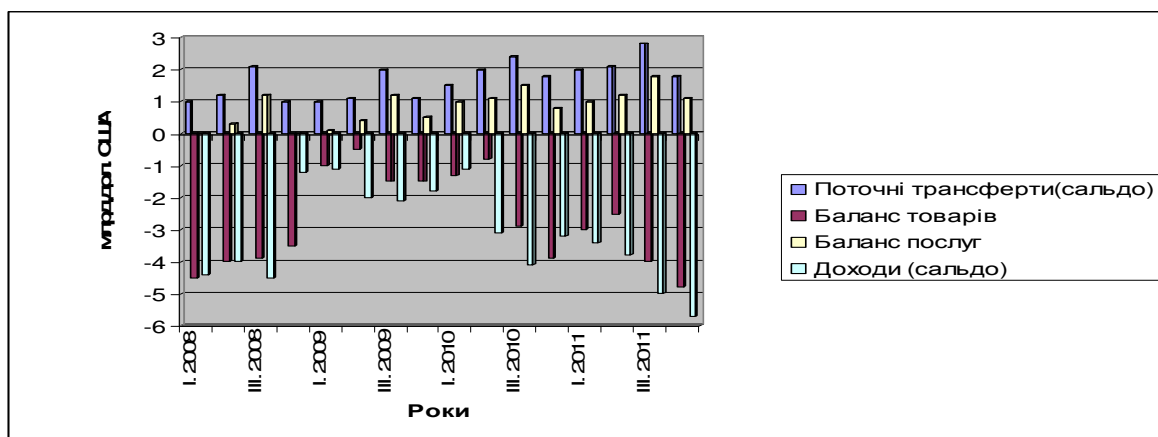


Рис. 1. Рахунок поточних операцій платіжного балансу України у 2008-2011 рр.

Розширення дефіциту поточного рахунку було викликано збільшенням виплат доходів за інвестиціями. Головними чинниками такого збільшення дефіциту стали: активна реалізація різноманітних інвестиційних проектів (у результаті імпорт продукції машинобудування зріс на 7,3 млрд. дол. США); нарощування вартісних обсягів імпорту газу (на 4,7 млрд. дол. США).

За період 2008-2011рр. експорт товарів зріс на 33,0% та становив 69,4 млрд. дол. США. За широкими економічними категоріями найактивніше зростав експорт засобів виробництва (на 37,1%). Збільшення експорту товарів проміжного споживання (на 35,0%) та їх частки в структурі експорту визначалося сприятливою ціновою кон'юнктурою в першій половині 2011 року. Експорт споживчих товарів збільшувався не так активно – на 24,2%, а їх частка скоротилася з 12,0% у 2010 році до 11,2% у 2011 році.

За товарними групами найбільший внесок у річне зростання експорту забезпечила продукція чорної та кольорової металургії (27,8% приросту експорту). Водночас, суттєве погіршення перспектив розвитку світової економіки зумовило зниження попиту та, відповідно, цін на сировинні товари в другому півріччі. У результаті ціни на чорні метали на світових ринках наприкінці року були на 20 – 25% нижче пікових значень першої половини 2011 року. У другій половині 2011 року також активно зростав експорт продукції АПК (у цілому за рік – на 28,9%).

У географічному розподілі найбільш значущим було збільшення експорту машинобудування до Росії – у 1,5 рази. Також зросли поставки до Європи (на 33,3%) та Азії (на 28,6%) за рахунок експорту продукції чорної металургії та зернових. Імпорт товарів у 2011 році збільшився на 37,4% – до 83,2 млрд. дол. США. Це відбулося як за рахунок зростання цін на 17,6%, так і фізичних обсягів – на 15,8%.

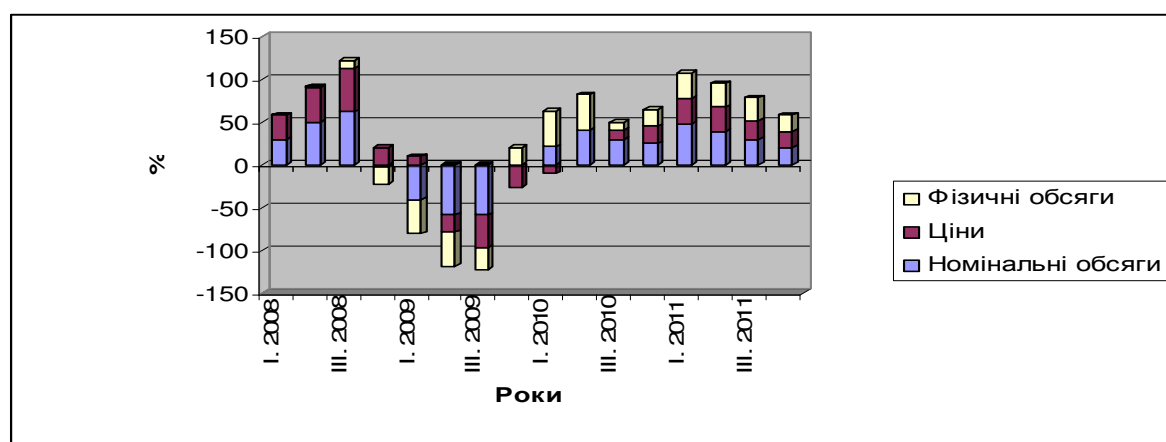


Рис. 2. Експорт товарів, зміна у 2008 - 2011 рр.

Щодо імпорту товарів, то він у 2008-2011 році збільшився на 37,4% – до 83,2 млрд. дол. США. Це відбулося як за рахунок зростання цін на 17,6%, так і фізичних обсягів – на 15,8%.

На відміну від 2007–2008 років, коли імпорт стимулювався приватним споживчим попитом, у 2011 році високі обсяги імпорту були спричинені насамперед інвестиційним попитом. Зокрема, за широкими економічними категоріями найвищими темпами зростав імпорт засобів виробництва (на 66,3%), їх частка в загальному імпорті зросла до 14,2%. Водночас, зростання фізичних обсягів імпорту засобів виробництва

становило 55,2%. Темпи зростання імпорту споживчих товарів становили лише 22,7%, їх частка зменшилася з 22,0% до 19,9%.

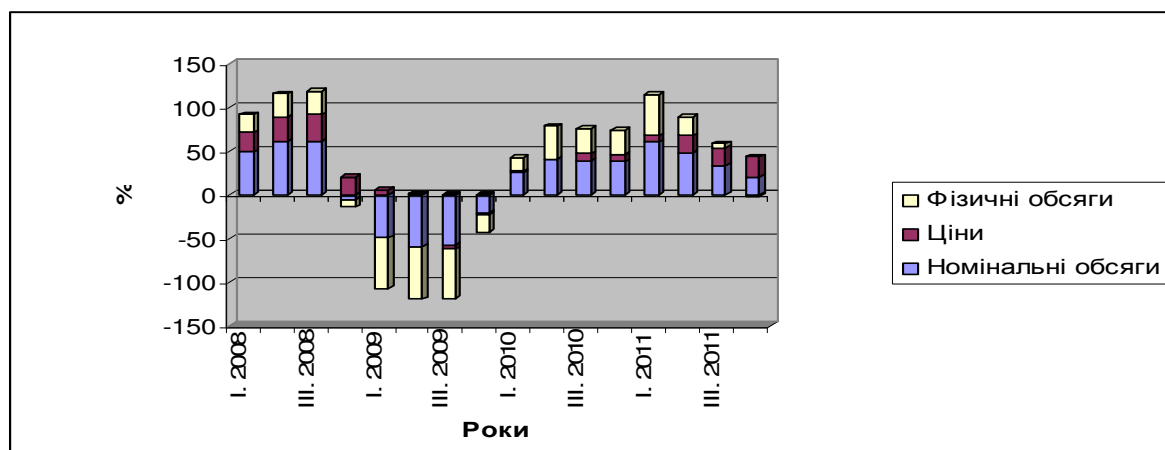


Рис. 3. Імпорт товарів, зміна у 2008 - 2011 рр.

За товарними групами найбільший внесок у зростання імпорту забезпечено продукцією машинобудування (імпорт зріс на 57,7%), з якої 56,5% – це засоби виробництва. Іншою важливою складовою високого імпорту в 2011 році були енергоносії. Обсяги їх імпорту зросли на 44,9% – до 28.4 млрд. дол. США. Виробничі та інвестиційні потреби вітчизняних виробників зумовили високі темпи зростання імпорту продукції металургії – 38,0%. Водночас, імпорт продукції, призначеної переважно для кінцевого споживання, зростає низькими темпами – 4,5% для промислових товарів і 10,1% для продукції АПК.

У географічному розподілі імпорту товарів у 2011 році збільшення поставок відбувалося досить рівномірно з усіх регіонів. Так, обсяги імпорту з Росії зросли на 31,2% (насамперед за рахунок енергоносіїв), з країн Європи — на 35,3% (за рахунок інвестиційних товарів), з Азії — на 32,5%.

Профіцит торгівлі послугами збільшився у 2011 році (5,1 млрд. дол. США) порівняно з 2010 роком (4,4 млрд. дол. США) за рахунок збільшення вартості наданих послуг з транспортування.

Від’ємне сальдо доходів збільшилося до 3,8 млрд. дол. США (порівняно з 2010р.). Головним чином це відбулося через зростання виплат дивідендів за прямими іноземними інвестиціями – до 4,1 млрд. дол. США.

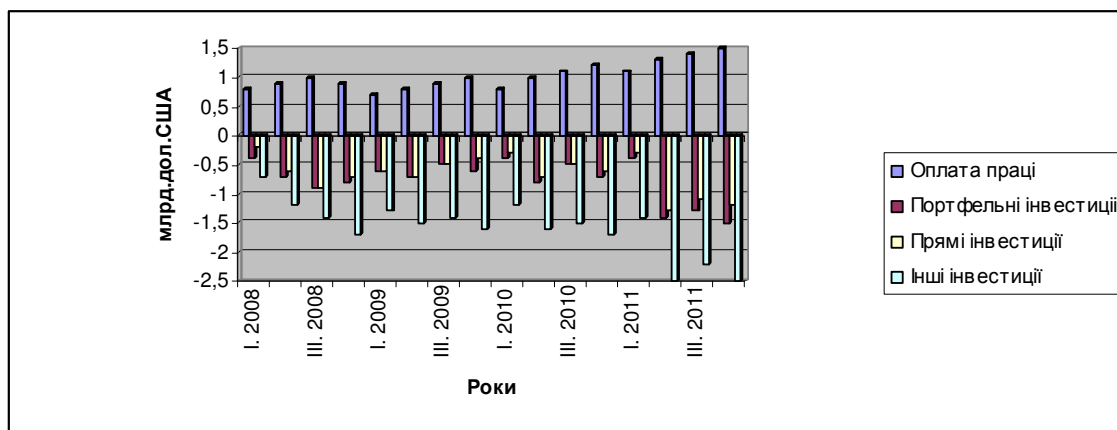


Рис. 4. Баланс доходів за 2008-2011 рр.

Додатне сальдо трансфертів збільшилося до 3,7 млрд. дол. США. Таке зростання відбулося насамперед через збільшення обсягів грошових переказів в Україну – від осіб, що працюють за межами України, та інших приватних трансфертів (приблизно на 20%).

Таким чином, рахунок поточних операцій платіжного балансу України у 2011 році зберіг від’ємне сальдо. Дефіцит поточного рахунку в останні роки передусім пов’язаний з більш швидкими темпами зростання імпорту товарів порівняно з товарним експортом. Саме тому поліпшення платіжного балансу обумовлено, перш за все, необхідністю орієнтації на вітчизняного виробника товарів та послуг.

Література:

1. Методологічний коментар. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua>.
2. Про стан платіжного балансу в 2011 році. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua>.

ШЛЯХИ ВДОСКОНАЛЕННЯ РОЗВИТКУ ЗОВНІШНЬОЇ ТОРГІВЛІ У КРАЇНАХ СВІТУ

Оскільки зовнішня торгівля є важливим показником економічного і політичного розвитку країни, то для її регулювання держава буде проводити зовнішньоторговельну політику, яка може ґрунтуватися на принципах протекціонізму або вільної торгівлі. Результативність зовнішньої торгівлі, пріоритетні напрями розвитку експорту багато в чому залежать і визначаються стратегією розвитку зовнішньоекономічних зв'язків країни в цілому. Формування товарної та регіональної структури зовнішньої торгівлі країни, використання її можливостей для поліпшення умов товарообміну залежить від комплексу внутрішніх і зовнішніх економічних та інших факторів, які пов'язані зі сферою управління зовнішньою торгівлею.

Розвинені країни сьогодні очолюють процес лібералізації міжнародної торгівлі, і в той же час витягують з нього найбільші вигоди. У виробленні міжнародних норм торгової політики розвинені країни виходять зі своїх інтересів. Якщо їм невигідно лібералізувати ринок будь-якої продукції, вони його не лібералізують. Якщо їм вигідно забезпечити проникнення своїх виробів на ринки третіх країн і полегшити торгівлю між собою, вони домагаються усунення бар'єрів. Країни Заходу мають можливість направляти розвиток норм СОТ у вигідне для себе русло завдяки домінуючому положенню в світовій економіці і політиці.

Всі розвинені країни активно беруть участь у світовій торгівлі. Основна частка у світовому товарообміні доводиться на торгівлю між розвинутими країнами - 60%. В цілому 3/5 світового товарообміну відбувається в трикутнику ЄС-США-Японія. Експортна та імпортна квоти країн - членів ЄС незмінно перебуває поблизу 30%-ної позначки, тоді як США -9-11%, Японії - 11-13%.

Протягом значної частини своєї історії США були більше відомі як прихильники жорсткого протекціонізму. Новий відлік часу розпочато в 1934р. коли Конгрес схвалив Закон про взаємність в торгових угодах, що намітив курс на лібералізацію торгівлі. З тих пір США офіційно дотримувалися принципу ринкової відкритості в системі світових зовнішньоторговельних зв'язків. США є активним організатором і учасником різних міжнародних регіональних організацій та форумів, як політичних (основні з них - ООН, Організація американських держав, НАТО), так і економічних (СОТ, АТЕС, НАФТА, МВФ, МБРР, Світовий банк і т. д.).

Вельми енергійно американська адміністрація діє і в питанні створення зон вільної торгівлі з окремими країнами і регіональними угрупованнями. Ліберальні тенденції домінують в США, але в той же час позиції прихильників жорсткої захисту внутрішнього ринку традиційно міцні. В умовах, коли США продовжують претендувати на лідерство в сфері міжнародних зв'язків, вони змушені постійно вдосконалювати інструменти торговельної політики для досягнення головних цілей - відкриття нових ринків для американського експорту і захисту національного ринку від "несправедливої" іноземної конкуренції. Середній рівень митного оподаткування імпорту в США складає в адвалорному еквіваленті 5,7% проти 6,9% в ЄС і 6,5% в Японії.

Суттєвою проблемою, з якою стикаються іноземні компанії, які мають зовнішньоекономічні зв'язки з США, є технічні бар'єри для імпорту. Для США характерно порівняно обмежене використання або навіть повне невизнання міжнародних стандартів. Для обмеження імпорту широко застосовується податкове законодавство.

Що стосується Японії, основною метою державного втручання у зовнішньоекономічну сферу є забезпечення сприятливих зовнішніх умов для економічного розвитку країни. Серед конкретних завдань, що вирішуються за використанням державних механізмів регулювання, можна відзначити створення ефективної юридичної основи та організаційної структури для зовнішньоекономічної діяльності, підтримання прийнятного стану торговельного й платіжного балансів країни та відносно стабільного курсу національної валюти, запобігання небажаних перешкод нормальному здійсненню зовнішньоекономічних операцій, своєчасне залагодження торгових конфліктів, надання необхідних гарантій учасникам зовнішньоекономічних зв'язків.

До середини 60-х років торговельний режим Японії носив закритий характер, незважаючи на те, що в 1952 р. країна стала повноправним членом ГАТТ. В період 1960-1965 рр. була проведена деяка лібералізація зовнішньої торгівлі та з 1972 р. Японія перейшла до режиму відкритої економіки. Нинішній рівень розвитку японської економіки дозволяє країні проводити курс на практично повну лібералізацію зовнішньої торгівлі. Лібералізація експорту в Японії є досить широкою - дозвіл на експорт необхідний в дуже рідкісних випадках, в основному вивіз товарів здійснюється практично вільно. Більш регламентованою є фінансова процедура угоди.

У країні діє розвинена система експортного контролю, якому підлягають не всі, але багато товарів. В основному контроль здійснюється в інтересах підтримки високої репутації експортної продукції. Контроль за її якістю здійснюється державними чи приватними інспекціями. В ході інспекційного огляду контролюються 3 основних параметри: якість товару, упаковки, сировини і матеріалів, з яких зроблений експортований товар. Крім того інспектується і сам процес виробництва експортної продукції.

Товари, експорт яких підлягає стимулюванню, вивозяться з використанням експортних кредитів, ставки за яким істотно нижче ринкових. Певною пільгою для експорту служить система страхування, в рамках якої приватні банки і уряд Японії гарантують покриття 67-90% можливих втрат експортера, в разі тих чи інших обставин, обумовлених в законі. В даний час в Японії діють 6 видів державного експортного страхування. Уряд

в особі спеціальних органів бере на себе форс-мажорні (до 95% загальної суми збитків) та кредитні (60-80%) ризики, які можуть виникнути у зв'язку з неможливістю виконання зобов'язань покупцем перед японським експортером.

Після другої світової війни значення країн, що розвиваються на світовій арені змінилося. Починаючи з 70-х років держави латинської Америки відчували необхідність проведення широкомасштабних заходів по індустріалізації народного господарства, що змушувало лібералізувати зовнішньоторговельну політику. Політика втручання уряду дозволила виокремити країни з більш-менш ліберальною торговельною політикою. Такими виявилися Венесуела і Чилі, де протекціоністська політика захищала національне виробництво вузького кола продовольчих товарів.

На відміну від цього Бразилія, що проводила більш жорстку імпорتنу політику, наблизилася до періоду, коли була змушена обмежити перелік товарів, заборонених до імпорту. До реєстру включалися продукція машинобудування, побутова техніка та інші товари споживчого попиту населення. З цього періоду виникла необхідність здійснення глобальних змін у митній реформі, яка включала в себе поетапне зниження ставок тарифів на товари і в першу чергу виробничого призначення. У зниженні максимальних ставок імпортних мит найбільшого значення досягали в Бразилії (більш ніж 25%), в Мексиці (близько 10%), в Аргентині (11%). У Чилі же митами обкладалися лише предмети розкоші, а в ряді країн - і деякі види продовольства, що конкурують з національним виробництвом. Така митна політика викликала ряд суперечностей між розвиненими країнами і країнами Латинської Америки. Зокрема, порівняно високий рівень тарифу (40%) на ввезення електроніки викликав негативне ставлення США.

Предметами розбіжності ставали і тарифи, що захищають внутрішній ринок Бразилії, особливо на імпорту продукції вітчизняних товаровиробників. Необхідність захисту внутрішнього ринку стала проблемою загально регіональною, що зумовило доцільність країнами латиноамериканської інтеграції (ЛІАІ) взаємно надавати одна одній преференційні режими в області тарифу. Спеціальні законопроекти стимулювали здійснення закупівель товарів вітчизняного виробництва, віддаючи при цьому їм пріоритетність. Така політика в області імпортного режиму не могла не викликати адекватних удосконалень в області експортної політики, загальними рисами якої є:

- застосування експортних мит на сільськогосподарські товари при сприятливій обстановці на світовому рівні, що було обумовлено необхідністю вилучення державою надприбутків (Парагвай, Аргентина, Уругвай);

- державне регулювання валютної виручки від експорту підприємств з метою зміцнення монетарної політики, що розширило функції банківської системи в покупці валюти у підприємств (Болівія, Бразилія);

- введення часткових заборон і обмежень на експорт товарних цінностей відповідно до їх рівня на внутрішньому ринку (Колумбія, Болівія, Бразилія, Чилі).

Такі обмежувальні заходи в експортній політиці були обумовлені хронічними інфляційними процесами в країнах Латинської Америки.

Усвідомлюючи доцільність нарощування експортних можливостей, державна політика в області імпорту включала інструментарій, який сприяв стимулюванню експорту (звільнення від ряду податків експортних товаровиробників). Особливе місце в становленні цих механізмів відіграло створення вільних економічних зон (ВЕЗ). Ці та подальші заходи, прийняті урядами латиноамериканських країн, зміцнили їхні позиції на світовому рівні, а також викликали довіру міжнародних торговельних організацій.

На лібералізації зовнішньої торгівлі латиноамериканських держав позначилося створення митного союзу інтеграційного угруповання МЕРКОСУР. Набуття чинності цієї угоди поставило задачу поетапного усунення митних бар'єрів внутризональної торгівлі, в тому числі введення єдиної системи тарифів на продукцію, яка надходить з третіх країн.

Що стосується майбутніх тенденцій у міжнародній торговельній політиці, все більше товарів і послуг стануть не просто предметом міжнародної торгівлі, а й універсальної торгової системи, найважливішим завданням якої є узгодження заходів щодо зниження митних, адміністративних і технічних бар'єрів, узгодження та уніфікація правових норм регулювання зовнішньої торгівлі в країнах-учасниках. Поступово сформується цілісна багаторівнева система міжнародного регулювання, яка буде характеризуватися співіснуванням національних, транснаціональних, регіональних і глобальних форм. Зростаюча взаємозалежність національних економік змусить держави проводити таку зовнішньоекономічну політику, яка враховувала б не тільки власні інтереси, а й позиції країн-партнерів, а також інтереси транснаціонального підприємницького капіталу. Незважаючи на суперечливі інтереси учасників, регулювання міжнародної торгівлі формально набуває все більш впорядкованого світогосподарського характеру.

Література:

1. Кулініч О.А. Роль зовнішньої торгівлі в економічному розвитку в умовах ринкової трансформації / О.А. Кулініч // Вісник Харківського національного університету ім. В.Н. Каразіна. Економічна серія №534. – Харків, 2007. – С.33.

2. Лазебник Л. Роль зовнішньої торгівлі для економічного розвитку країни в умовах глобалізації / Л.Лазебник // Економічний часопис - XXI. - 2003. - №9. -С.8-10.

3. Шестакович Ю.Б. Особливості міжнародної співпраці на сучасному етапі економічного розвитку провідних країн світу/ Ю.Б. Шестакович, Н.О. Ковальчук // Економіка України. – 2007. – №5. – С.14.

ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНІ ЗВ'ЯЗКИ УКРАЇНИ НА СУЧАСНОМУ ЕТАПІ

Зовнішньоекономічні зв'язки, як економічна категорія являють собою систему економічних відношень, що виникають при русі усіх видів ресурсів між державами і економічними суб'єктами різних держав. Ці двосторонні відносини охоплюють усі сфери економічного життя держави і передусім його виробничу, торговельну, інвестиційну і фінансову діяльність.

Процес входження України до системи міжнародних господарських зв'язків важко охарактеризувати як безболісний. Неприятливі і певною мірою некеровані державою торговельні контакти за відсутності чітко визначених цілей і засобів їх досягнення, необгрунтовані сподівання на саморегулюючу дію ринкових механізмів призвели до виникнення і загострення деструктивних процесів у зовнішньоторговельній сфері. Збільшення кількості невідгукних для економічних інтересів держави товарообмінних операцій свідчить про те, що зовнішня торгівля все більше перетворюється на джерело макроекономічної дестабілізації.

Аналізуючи динаміку експорту та імпорту за останні кілька років, можна побачити, що переломним роком у зменшенні і експорту і імпорту став 2009 р. і вже у 2010 році після закінчення всеохоплюючої економічної кризи, яка була зумовлена крахом світової фінансової системи імпорту з експортом почали активно виходити на докризові показники, якщо порівнювати 2011 рік з переломним 2009 роком, то ми бачимо що експорт виріс на 66,5%, а імпорту на 75,7%. Якщо проаналізувати сальдо, то треба зазначити, що воно є від'ємним з 2006 року (у 2011 році воно дорівнює -6,8 млрд. дол.), про що свідчить рис.1.

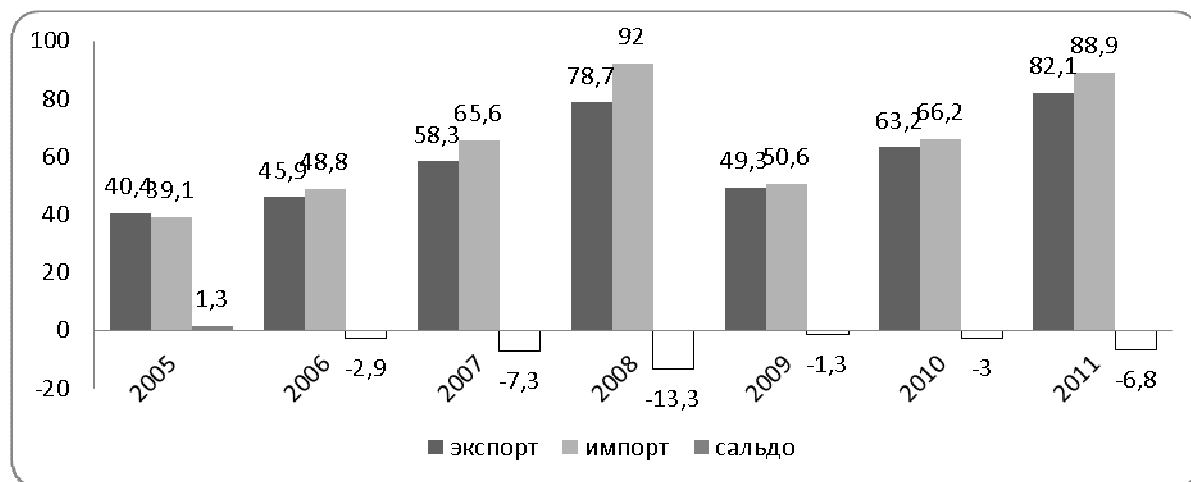


Рис.1. Динаміка обсягів експорту-імпорту товарів та послуг України, 2002-2011рр (млрд.дол.США)

У загальному зовнішньоторговельному обігу в Україні частка імпорту значно переважає над часткою експорту, що є наслідком лібералізації зовнішньоторговельних операцій, та стало першопричиною імпортозаміщення вітчизняних товарів і відповідного посилення конкурентного тиску на українських товаровиробників.

Якщо розглянути і проаналізувати включення України до міжнародного руху капіталу, то слід зазначити, що перша хвиля приросту ПІІ відбулась із запізненням порівняно з більшістю країн перехідної економіки, включаючи Східну Європу та країни СНД. Ситуація змінилась у 2005 р., коли потоки ПІІ значно зросли. (табл.1)

Таблиця 1

Обсяг прямих інвестицій України у 2004-2011 рр. (млн. дол. США)

Рік	Прямі іноземні інвестиції в Україну	Прямі інвестиції з України
2004	9047,0	198,6
2005	16890,0	219,5
2006	21607,3	243,3
2007	29542,7	6196,6
2008	35616,4	6203,1
2009	40026,8	6223,3
2010	44806,0	6868,3
2011	49362,3	6898,0

Сьогодні обсяг прямих іноземних інвестицій дорівнює 49362,3 млн. дол., що на 10%(4556,3 млн. дол.) більший ніж у 2010 році. Якщо розглянути прямі зарубіжні інвестиції з України, то треба зазначити, що вони зростають, але в незначних обсягах (2011 р. – 6898,0 млн. дол., що є на 0,5 % більш ніж у 2010р.)

Географічна структура прямих іноземних інвестицій свідчить, що основними інвесторами в Україну є Кіпр 25,6% (12645,5 млн. дол.), Німеччина 15,0% (7386,4 млн. дол.), Нідерланди 9,8% (4822,8 млн. дол.), Російська Федерація 7,3% (3594,5 млн. дол.), Австрія 6,9% (3423,1 млн. дол.).

За останні 5 років ключовими інвесторами за кількістю проектів в Україні були США (12%), Німеччина (12%), Росія (10%) і Франція (8%). Найбільшими інвесторами в Україну за обсягом інвестицій в 2011 році були країни ЄС (54%), з них доля Кіпру складала 25,6%, порівнюючи з 2004 роком, коли доля Кіпру дорівнювала 12,4%.

Можливості для ПП з'являться завдяки використанню потенціалу України у галузі виробництва, надання послуг та зростаючих можливостей у сфері аутсорсингу бізнес-процесів.

Таким чином, започатковані ще у 2005 р. позитивні зрушення в обсягах надходження ПП в Україну, пов'язані з підвищенням рівня переробки експортної продукції, гнучкістю багатьох виробників у диверсифікації продажу на зовнішніх ринках, загальним зниженням рівня залежності від зовнішньої торгівлі, що засвідчило наявність вагомому потенціалу стимулюючої ролі зовнішньої торгівлі та інвестицій на економічне зростання.

Отже, можна зробити висновок, що ЗЕД є важливою складовою економічного розвитку країни, проте для позитивного її впливу, необхідно тримати її обсяги і структуру в певних рамках, які будуть приносити дохід у бюджет, прибуток суб'єктам ЗЕД, насичувати ринок потрібними товарами, не завдавати шкоди національним виробникам.

Література:

1. Дідківський М.І. Зовнішньоекономічна діяльність /М.І. Дідківський. - К.: Знання, 2006. - 462 с.
2. Державна служба статистики України [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
3. Звіт про прямі іноземні інвестиції в Україну за 2011 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrproject.gov.ua/sites/default/files/files/Ukraine-FDI-Report-2011-Ukr.pdf>.
4. Міністерство економічного розвитку і торгівлі України[Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ukrexport.gov.ua/ukr/makro_pokazniki/ukr/5072.html.

ШУМИЛО Д.В.,
студент ОКР «Спеціаліст»
спеціальності «Міжнародна економіка»
Маріупольського державного університету

АНАЛІЗ СУЧАСНОГО СТАНУ ЗОВНІШНЬОЇ ТОРГІВЛІ УКРАЇНИ

Україна займає одне з перших місць серед країн світу, в яких зовнішньоторговельний оборот значно перевищує половину ВВП. Це означає, що вагома частка українського бізнесу так чи інакше пов'язана із зовнішньоекономічними операціями. Так, починаючи з 2003 р. частка експорту товарів та послуг до ВВП перевищує 50%.

До 2005 р. баланс зовнішньої торгівлі товарами та послугами був додатним. Проте, з лібералізацією експортно-імпоротної політики України та відповідно зниженням ставок ввізного мита обсяги імпорту почали зростати. Негативне сальдо зовнішньої торгівлі товарами та послугами в Україні затвердилось у 2006 р. та мало тенденцію збільшення до 2008 р. зі зниженням вартісного показника протягом 2009-2010 рр (рис.1).

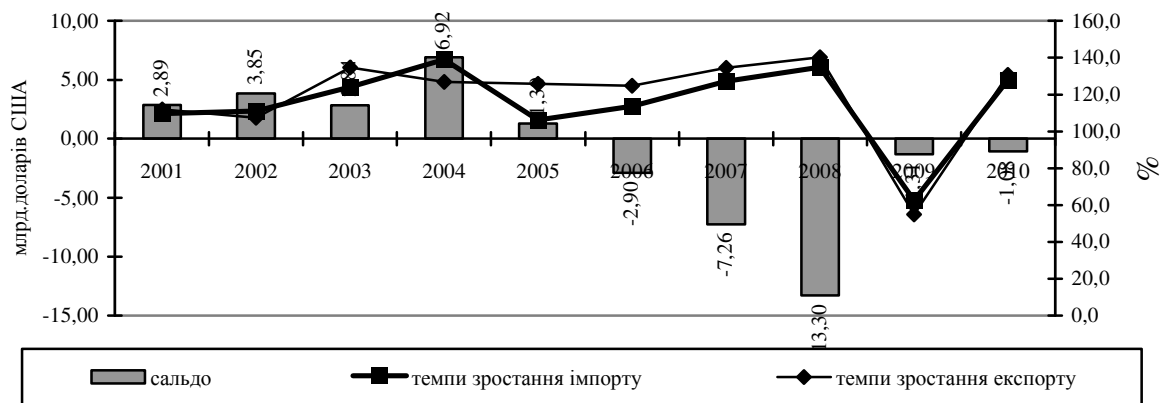


Рис. 1. Динаміка сальдо та темпів зростання експорту та імпорту товарів та послуг України, 2001-2010 р.

За даними рис.1. можна зробити висновок, що в протязом останніх років спостерігається тенденція збільшення обсягів експорту та імпорту. Так, за період 2001-2008 рр. обсяги експорту збільшились у 4,2 рази, імпорту – у 5,4 рази (рис.2).

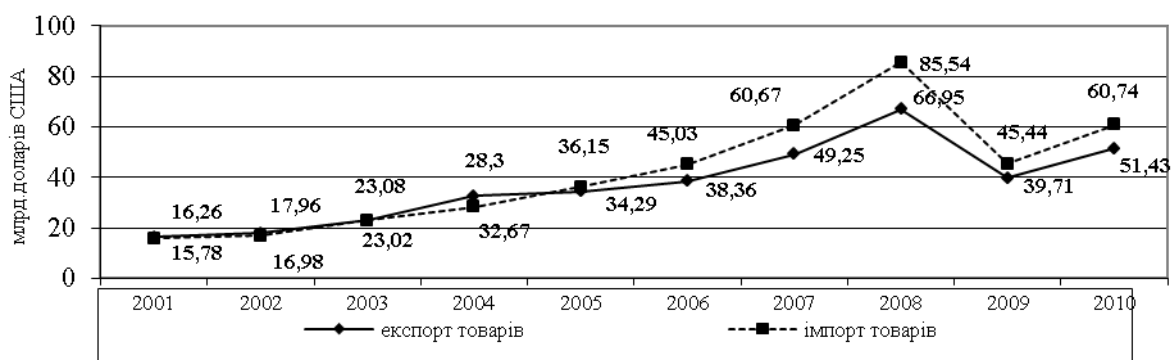


Рис. 2. Динаміка експорту та імпорту товарів України, 2001-2010 рр., млрд.дол.США

Зниження показників як експорту, так і імпорту у 2009 р. обумовлено впливом фінансової кризи та як наслідок – зниженням економічної активності суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності та купівельної спроможності на зовнішніх ринках. Так, у 2009 році експорт товарів становив 39702,9 млн.дол., імпорт – 45435,6 млн.дол. США, що складало 59,3% та 53,1% від обсягів 2008 року. Від'ємне сальдо становило 5732,7 млн.дол. (за 2008р. – мінус 18580,9 млн.дол.). На формування від'ємного сальдо вплинули окремі товарні групи: енергетичні матеріали, нафта та продукти її перегонки (–12507,9 млн.дол.), фармацевтична продукція (–1980,3 млн.дол.), полімерні матеріали, пластмаси (–1745,3 млн.дол.). Відновлення тенденції до збільшення обсягів експортно-імпоротної діяльності підприємств України спостерігається у 2010 році. Так, експорт склав 51430,5 млн.дол. США, імпорт – 60739,9. відповідно збільшення обсягів експорту та імпорту товарів склало 29,5 та % порівняно з 2009 роком.

Незважаючи на позитивну динаміку збільшення показників експорту та імпорту товарів, лібералізація зовнішньої політики, що має місце останнім часом та обумовлена загальним курсом України до інтеграції у світове господарство, призвела не тільки до кількісного збільшення торгівлі, а до переважання темпів приросту імпорту над темпами приросту експорту товарів.

У середньому за останні 10 років спостерігається позитивний приріст зовнішньої торгівлі товарами, зокрема експорту – на 16,2%, імпорту – на 20,1%

Збільшення обсягів експорту підприємствами України протязом 2001-2008 років можна пояснити сприятливими умовами цінової кон'юнктури на зовнішніх ринках та як наслідок зростанням виробництва у експортноорієнтованих галузях промисловості та машинобудування.

Як і в попередні періоди, найбільшу частку в українському експорті займають чорні метали і вироби з них, продукція неорганічної хімії, машини та обладнання, продукція рослинного походження (рис.3).

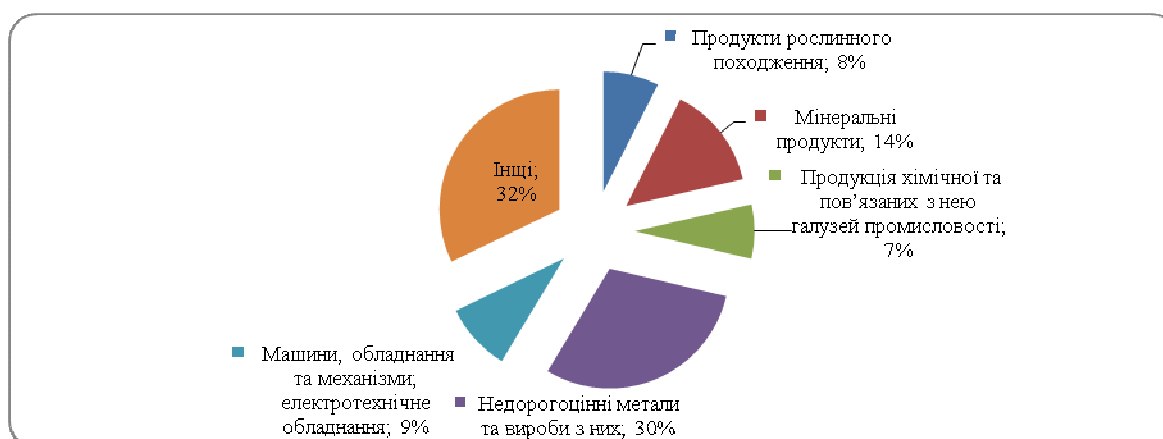


Рис. 3. Товарна структура експорту України, 2011 р.

Але в структурі вивозу товарів зберігається висока частка імпоротної сировини, енергоносіїв, напівфабрикатів, що обумовлює зниження конкурентоспроможності експорту підприємств України.

За своєю товарною структурою імпорт в Україну має однорідний та стабільний характер. Найбільшу частку займають енергоресурси, обладнання та устаткування та продукція хімічної промисловості (рис.4).

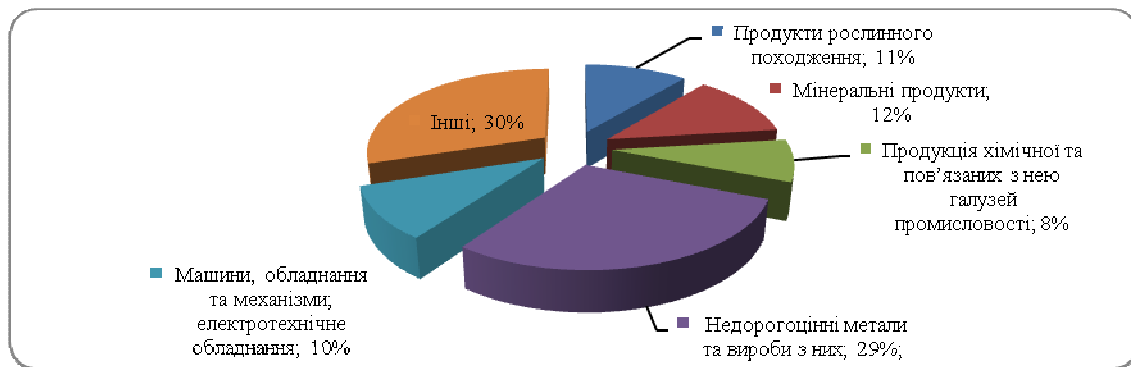


Рис. 4. Товарна структура експорту та імпорту України, 2011 р.

Найбільшими торговими партнерами України як в експорті так і в імпорті товарів є Російська Федерація, Німеччина, Італія, Польща. Слід відмітити, що з 2004 року спостерігається збільшення обсягів поставок з країн ЄС, що пов'язано з визначенням країною європейського курсу спрямування як пріоритетним. Також значними є поставки товарів України до Туреччини, США та закупівля товарів з Китаю, Казахстану та Узбекистану.

Таким чином, на основі проведеного дослідження, можна зробити наступні висновки:

Динаміка до збільшення обсягів експорту та імпорту товарів була додатною протягом 2001-2008 років. За вказаний період збільшення обсягів експортних операцій експорту здійснилось у 4,2 рази, імпорту – у 5,4 рази.

Зниження показників у 2009 р. було обумовлено впливом фінансової кризи та як наслідок – зниженням економічної активності суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності та купівельної спроможності на зовнішніх ринках.

Загальна товарна структура як експорту так імпорту товарів підприємств України є майже незмінною вже протягом досить тривалого часу. Найбільшу частку в експорті підприємств України займають чорні метали і вироби з них, продукція неорганічної хімії, машини та обладнання, продукція рослинного походження. За своєю товарною структурою імпорт в Україну має теж однорідний та стабільний характер. Найбільшу частку займають енергоресурси, обладнання та устаткування та продукція хімічної промисловості. Визначено про значні диспропорції у товарній структурі експорту та імпорту за рівнем доданої вартості.

Література:

1. Гребельник О.П. Основи зовнішньоекономічної діяльності: [Підручник] / О.П. Гребельник - Київ.: Центр навчальної літератури, 2004 .- 384 с.
2. Дахно І.І. Міжнародна торгівля: [Навч. посібник] / І.І. Дахно – К. МАУП, 2003. – 296 с.
3. Державний комітет статистики [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

ЯКУБОВ В.В.,
студент IV курсу
спеціальності «Міжнародна економіка»
Маріупольського державного університету

АНАЛІЗ РОЗВИТКУ ЗОВНІШНЬОТОРГОВЕЛЬНИХ ЗВ'ЯЗКІВ УКРАЇНИ ТА КРАЇН ЧЕС

З точки зору гео економічного значення Чорноморський регіон є потенційно об'ємним ринком, який має значні природні ресурси, науково-технічний потенціал та може стати ключовим місцем торгівлі між Європою, Близьким Сходом і Азією. Вже тільки ці чинники стали основою для виникнення регіональної співпраці між країнами, інтереси яких пов'язані з цим регіоном.

Країни ОЧЕС здійснюють торгівлю товарами, послугами; реалізують конкретні дії у розвитку співробітництва у транспорті і телекомунікаціях, обміні інформацією, електроенергетиці, туризмі, митному регулюванні [4].

Економічні відносини між Україною та країнами ЧЕС розглядаються як важлива складова інтеграції України до Європейського Союзу. У 2011 році на країни ЧЕС припадали значні обсяги зовнішньої торгівлі України. Так, експорт склав 200800,25 млн. дол. (39,04% у загальному обсязі експорту товарів) та імпорт з цих країн склав 25756,101 млн. дол. (42,40% у загальному обсязі імпорту товарів України). Розглянемо торгово-економічні відносини України з членами ЧЕС – Азербайджаном, Албанією, Вірменією, Болгарією, Грецією, Грузією, Молдовою, Росією, Румунією, Сербією, Туреччиною. Джерелами інформації виступають дані Державного комітету статистики України. Проаналізуємо структуру зовнішньої торгівлі України товарами за 2004-2011 роки. На рис. 1 наведені дані експортно-імпоротної діяльності України з країнами ЧЕС.

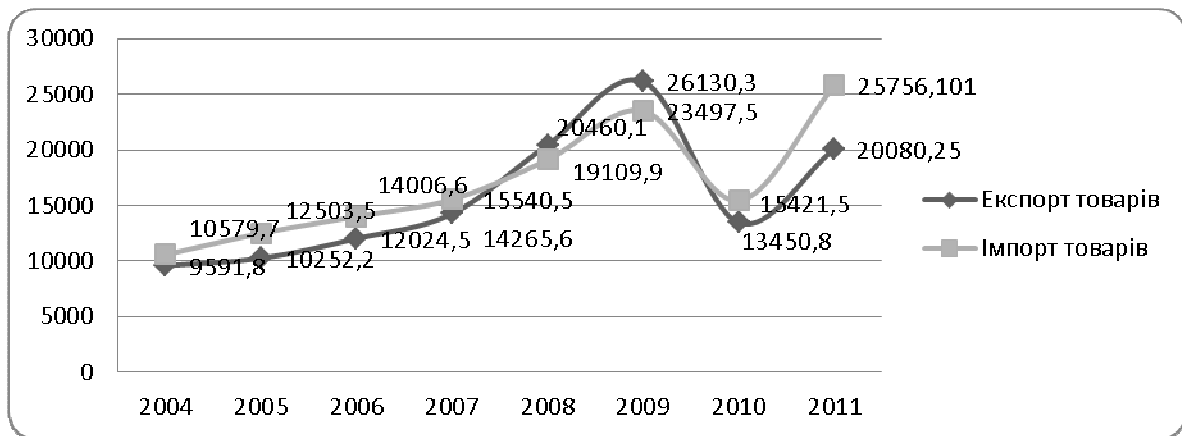


Рис. 1. Динаміка експорту-імпорту товарів України з країнами ЧЕС, 2004-2011рр.

Згідно з даних, наведених на рис. 1, бачимо, що у 2004 році експорт товарів становить 10252,2 млрд. дол. США, а імпорт – 12503,5 млрд. дол. США. На протязі 2004-2009 рр. показники експорту та імпорту України з країнами ЧЕС зросли, так у 2008 році імпорт становив 23497,5 млрд. дол. США, а експорт – 26130,3 млрд. дол. США. У 2009 році показники різко впали і мали динаміку експорту та імпорту як у 2006 році. Після 2009 року показник почав знову збільшуватися. [3] Обсяги експортно-імпортних операцій України з країнами ЧЕС, СНД у порівнянні з загальними даними торгівлі з іншими країнами наведено рис. 2.

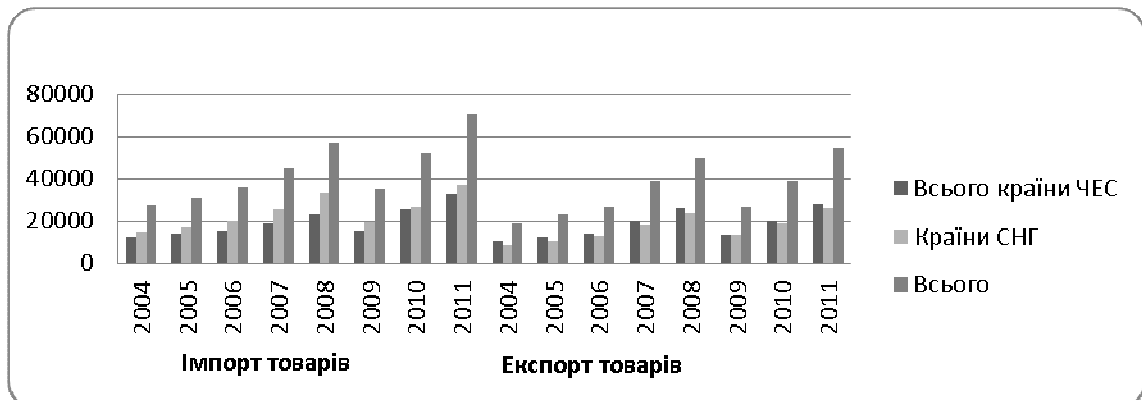


Рис. 2. Обсяги експортно-імпортних операцій України з країнами ЧЕС, СНД у порівнянні з загальними даними торгівлі з іншими країнами за 2004-2011 рр., млн. дол. США

Обсяг експорту України протягом 2004-2011 років у країни ЧЕС перевищує експорт у країни СНД, хоча імпорт навпаки більший з країн СНД, аніж з країн ЧЕС. Зовнішня торгівля є найбільш розвинутою формою зовнішньоекономічних відносин. Вона виступає каталізатором міжнародного поділу праці, тісно пов'язана з іншими формами світогосподарських зв'язків і відіграє дедалі важливішу роль як фактор економічного розвитку в усіх країнах світу. [1]

Розглянемо торгово-економічні відносини України з членами ЧЕС – Азербайджаном, Албанією, Вірменією, Болгарією, Грецією, Грузією, Молдавією, Росією, Румунією, Сербією, Туреччиною. Проаналізуємо структуру зовнішньої торгівлі України товарами за 2004-2011 роки.

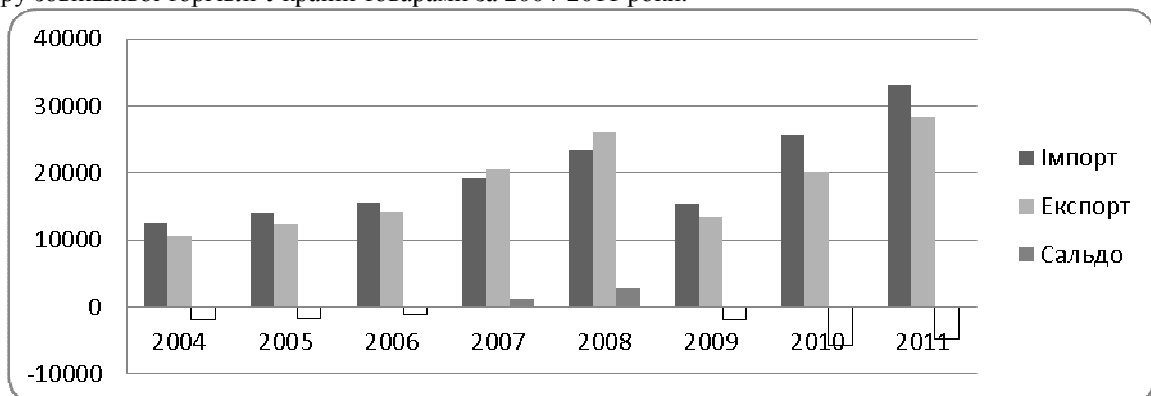


Рис. 3 Динаміка експортно-імпортних операцій України з країнами ЧЕС за 2004-2011рр., млн. дол. США

З рис.3 можна зробити висновок що динаміка експортно-імпортних операцій України з країнами ЧЕС з кожним роком збільшується але в 2009 році зменшилось тому що в 2009 році була економічна криза але в 2010 році знову збільшилося.

Доля країн-членів ЧЕС у світовій торгівлі є досить сталою величиною. Показники участі ЧЕС у світовому експорті та імпорті суттєво не відрізнялась, хоча й спостерігалось деяке зростання.

Проаналізувавши обсяги експорту та імпорту України до країн ЧЕС, можна порівняти показники приросту експортно-імпортних операцій України всього до країн ЧЕС (рис. 4).

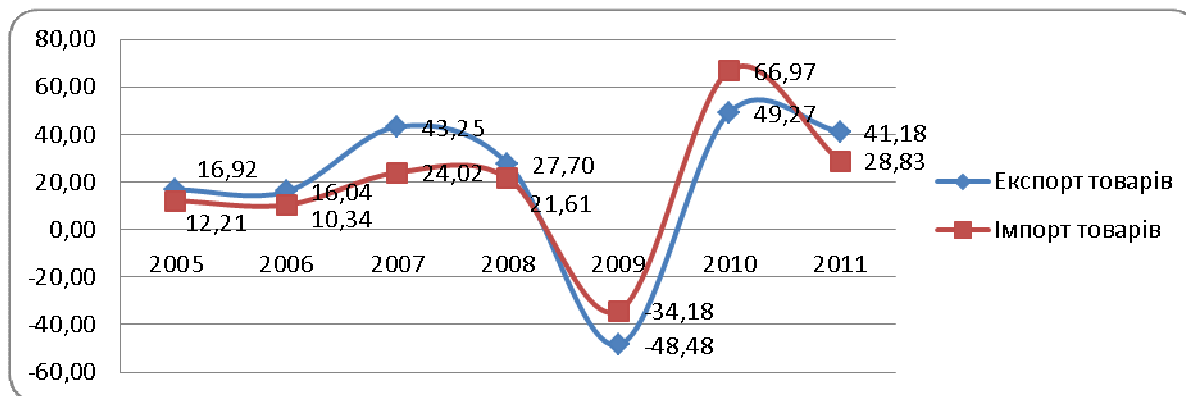


Рис. 4. Динаміка експорту та імпорту товарів країн ЧЕС 2005-2010 рр., %.

Згідно з даних наведених на рис. 4 можна побачити, що починаючи з 2005 до 2008 років показник приросту збільшувався. Завдяки тому що експорт та імпорт товарів знизився як показано на рис. 4. приріст обсягів експорту та імпорту товарів мав негативне значення у 2009 році, а вже у 2010 році ці показники зросли: імпорт з -34,18 % до 66,97%, а експорт з -48,48% до 49,27%, а у 2011 році ці показники знову упали: імпорт з -66,96 % до 28,83%, а експорт з 49,27% до 28,83% [2].

Можна зробити висновок, що найбільш активними партнерами в рамках ЧЕС з Україною виступають такі країни, як РФ, Туреччина та Молдова. Негативним фактором розвитку експортно-імпортних операцій є те, що в 2004-2011 роках має місце значне скорочення даних операцій з головним партнером України з ЧЕС – з Росією.

Література:

1. Зовнішньоекономічні зв'язки України [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
2. Стратегія участі України в ОЧЕС [Електронний ресурс] / Режим доступу: http://old.niss.gov.ua/book/Odesfilya/st_max.htm - Назва з екрану.
3. Товарна структура зовнішньої торгівлі України за 2011 року / Український комітет статистики. [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
4. UnitedNationsConferenceonTradeandDevelopment [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.unctad.org>. – Назва з екрану.

СЕКЦІЯ
РОЗВИТОК МІЖНАРОДНИХ ФІНАНСОВО-КРЕДИТНИХ ТА ВАЛЮТНИХ ВІДНОСИН В УМОВАХ
ГЛОБАЛІЗАЦІЇ ТА УЧАСТЬ УКРАЇНИ НА СВІТОВОМУ ФІНАНСОВОМУ РИНКУ

АТАМАНЧУК З.А., к.е.н.,
Львівський інститут економіки і туризму,
Львівська комерційна академія

АРХІТЕКТУРА ГРОШОВО-КРЕДИТНОЇ ПОЛІТИКИ ПІД ЧАС ПЕРЕХОДУ ВІД ФІНАНСОВОЇ
СТАБІЛІЗАЦІЇ ДО СТІЙКОГО ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ

Підвищену увагу до різноманітних аспектів грошово-кредитної політики у перехідних фінансових системах зумовлено відразу декількома чинниками. По-перше, початок трансформаційного процесу позначився розширенням сфери грошового обігу та поглибленням взаємовпливу товарних і грошових ринків. По-друге, під час переходу від адміністративно-керованої до ринкової економіки виникли суттєві відхилення від траєкторії рівноважного доходу, які переважно супроводжувалися платіжними дисбалансами. По-третє, залишається достатньо суперечливим процес демонетизації перехідних економік, який у багатьох випадках провокує гостру дискусію щодо низки взаємопов'язаних питань: а) характеру інфляції — монетарного чи немонетарного; б) ефективності грошово-кредитної політики як засобу стимулювання доходу; в) впливу грошової маси на рівновагу рахунків платіжного балансу — поточного і фінансового. В сукупності динамічний характер зазначених взаємозв'язків істотно перешкоджає проведенню ефективної грошово-кредитної політики, так що замість стабілізації доходу і вирівнювання платіжного балансу зміни у пропозиції грошової маси можуть поглиблювати відхилення від макроекономічної рівноваги у сенсі підтримання “природного” рівня доходу та рівноваги платіжного балансу [1; 2, с. 44-45].

У найбільш загальному вигляді засадничі риси грошово-кредитної політики представлено на рис.1 відповідно до класифікації перехідного процесу як послідовної реалізації завдань фінансової стабілізації, переходу до стійкого економічного зростання та наступного антициклічного регулювання після досягнення деякого рівноважного рівня доходу.

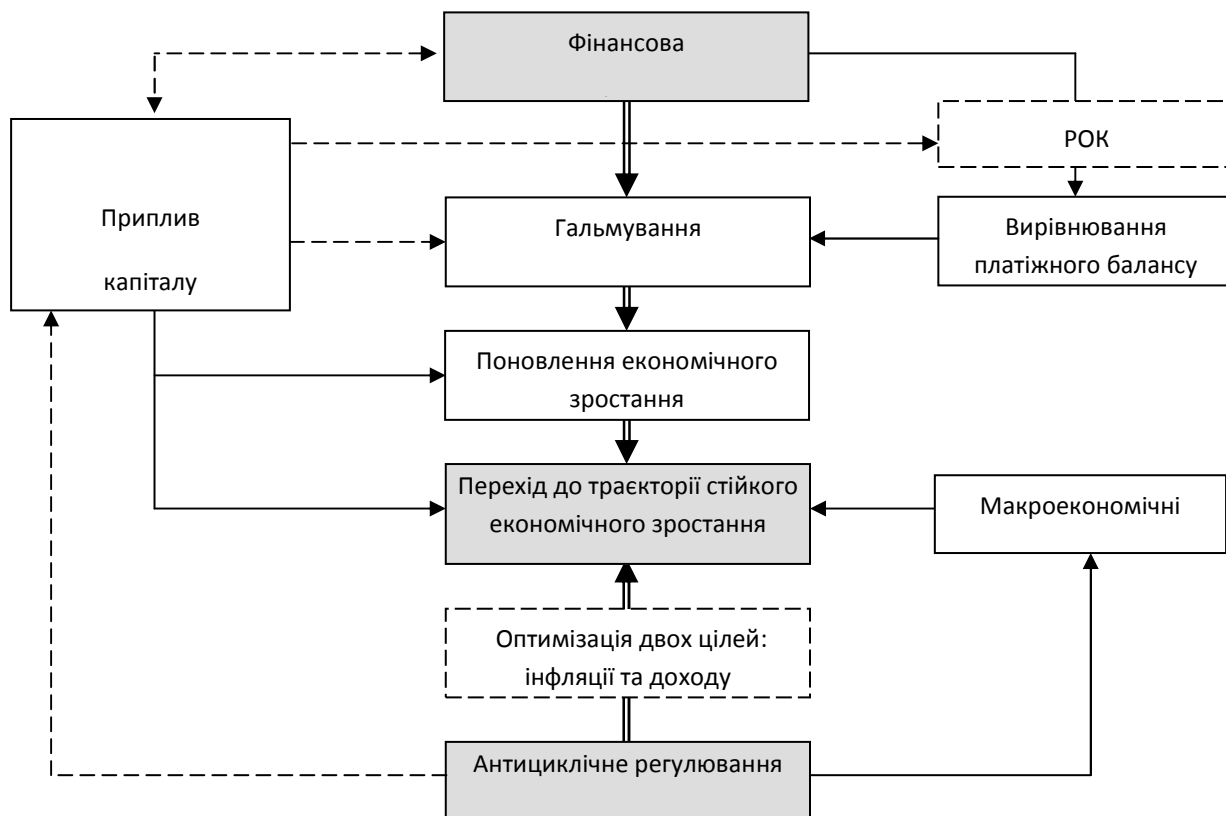


Рис. 1. Пріоритети грошово-кредитної політики під час переходу від фінансової стабілізації до стійкого економічного зростання

Джерело: розроблено автором

Незалежно від способу досягнення фінансової стабілізації — шокового чи градуалістського — грошово-кредитна політика розглядалася як головний інструмент гальмування інфляції та лібералізації економічного середовища. Рестрикційна політика Національного банку України не лише сприяла зниженню інфляції до прийнятного рівня — нижче від 10 % річних, але й полегшила лібералізаційні заходи, що посилювали стимули для економічного зростання, зокрема за допомогою залучення іноземних інвестицій. З іншого боку, приплив капіталу потенційно зміцнював національну грошову одиницю — без загрози погіршення сальдо платіжного балансу, що сприяло консолідації результатів фінансової стабілізації. Після поновлення економічного зростання та переходу до траєкторії стійкого економічного зростання проведення антициклічної грошово-кредитної політики для оптимізації двох потенційно суперечливих цілей — інфляції та доходу — ускладнюється внаслідок підвищеної вразливості до макроекономічних шоків, яка зростає в міру підвищення відкритості для зовнішньої торгівлі та потоків капіталу.

Отже, умови проведення грошово-кредитної політики відрізняються залежно від макроекономічного стану — фінансова стабілізація, перехід до стійкого економічного зростання чи антициклічне регулювання навколо „природного” рівня доходу. Вважаємо, що еволюцію монетарної політики зручно відстежувати за допомогою показників монетизації економіки і РОК, які можуть сигналізувати траєкторію досягнення рівноважного стану.

Література:

1. Manocchi S. External Finance and Foreign Debt in Central and Eastern European Countries / S. Manocchi // IMF Working Paper. – 1997. - № -134. — Washington : IMF. — 26 p.
2. Патрікац Л. Міцна фінансова система забезпечить Україні гідну позицію на глобальному ринку / Л. Патрікац, Р. Підвисоцький // Вісник Національного банку України. — 2012. — № 8. — С. 42-46.

БЕЗУГЛОВА А.В.,
ученица 10 класса
специализированной школы № 5
I-III ступеней
с углублённым изучением отдельных предметов
г. Мариуполь

СОВРЕМЕННЫЕ ПУТИ УРЕГУЛИРОВАНИЯ ВНЕШНЕГО ДОЛГА УКРАИНЫ

Тема «Современные пути урегулирования внешнего долга Украины» является актуальной для нашего государства, так как в условиях ограниченности собственных финансовых ресурсов оно вынуждено привлекать средства зарубежных кредиторов, а внешний государственный долг, в свою очередь, напрямую связан с проблемой экономической безопасности страны.

Большое внимание уделяется совершенствованию системы уплаты внешней задолженности для улучшения сложившейся экономической ситуации.

Целью работы является изучение сущности внешнего государственного долга, природы его возникновения и путей разрешения проблем, связанных с выплатой этого долга в периоды коренных изменений в хозяйственном механизме Украины.

В результате исследований были раскрыты сущность и причины появления внешнего долга, рассмотрено современное состояние долга, а также выявлены пути урегулирования данной проблемы, было выяснено, что внешняя задолженность играет чрезвычайно важную роль в благосостоянии экономики страны.

При решении вопросов государственного долга важную роль играет здоровая макроэкономическая политика, таким образом, нужно обеспечить реализацию таких мер:

- обеспечить эффективное использование государственных займов на инвестиционные цели, а не на потребление;
- усилить роль внутренних рыночных займов в процессе финансирования дефицита бюджета относительно внешних;
- уменьшить долю иностранной валюты в государственном долге;
- усовершенствовать систему прогнозирования всего блока взаимосвязанных показателей, которые оказывают непосредственное влияние на формирование государственного долга Украины;
- повысить уровень информационно-аналитического обеспечения долговой политики.

Пути решения проблемы внешнего государственного долга косвенным образом имеет влияние на бюджетную дееспособность страны, стабильность гривны, а также отношения в сотрудничестве с международными финансовыми организациями.

Література:

1. Журнал «Экономика Украины» 1/2012.
2. <http://www.economica-upravlenie.ru>
3. <http://bibliofond.ru>
4. <http://uallfinanz.com>
5. <http://www.deepfinance.ru>

6. <http://ru.wikipedia.org>
7. Жанагулов А.Ш. Макроэкономика. Учебно-практическое пособие. – Караганда, 2001.
8. Боровский В.Н. Центральный банк и денежно-кредитная политика. – Симферополь, 2003.
9. Циганов С. Место и роль Центрального банка в финансово-кредитной системе страны // Банковское дело.- 1999.
10. Иваненко Ю. Государственный долг Украины в цифрах и не только. Есть ли необходимость в его досрочном погашении // Вестник НБУ.- 2003.- № 12
11. Мельников В.Н. О валютном регулировании // Деньги и кредит.- 1999.
12. Финансы, денежное обращение и кредит: учебник / М.В. Романовский и др.; Под ред. М.В. Романовского, О.В. Врублевской. - М.: Юрайт - Издат, 2007.

БЕРЕЖНА О.І.,
студентка ІV курсу
спеціальності «Міжнародні відносини»
Маріупольського державного університету

ВПЛИВ БОРГОВОЇ КРИЗИ НА ЕКОНОМІЧНУ СИТУАЦІЮ В ЄВРОПЕЙСЬКОМУ СОЮЗІ

Оскільки однією з основ Європейського Союзу є запровадження чотирьох свобод, а саме товарів, послуг, робочої сили та капіталів, єдиної валютної зони, тоді стає очевидним, що криза у одній країні може призвести до кризи в усьому ЄС. У зв'язку з ситуацією, яка склалася сьогодні у Греції, постає питання, які уроки зміг для себе засвоїти ЄС.

По-перше, відсутність політичного лідерства в ЄС. Скільки він існує, стільки й міркують про розмитості власне європейських керівних органів. Лісабонський договір, на підставі якого нині діє ЄС, здавалося б, створив нові посади чиновників, покликаних якраз вирішити проблему, проте на ділі все заплутав ще більше.

Зазвичай нарікали також на недемократичність при виборі тих, хто буде займати керівні крісла в Союзі (вони призначаються, а не обираються), на дуже складне поділ компетенції між брюссельськими начальниками та керівниками країн-учасниць. Тим не менш, в колишні кризові періоди завжди знаходилися окремі сильні політики, які брали на себе тягар лідерства і, так чи інакше, вирівнювали становище [4].

Зараз таких лідерів немає. Дійові особи виявилися занадто замкнутими в своїх національних інтересах, не змогли піднятися над ними, сформулювати загальні цілі та організувати роботу в ім'я їх досягнення. Перш за все, провалилася в цій ролі Німеччина та її канцлер Ангела Меркель, яка в останні місяці не без успіху вела справу до того, щоб стати одноосібним лідером в який став занадто розмитому і аморфному ЄС. Більш того, саме повільність Берліна в налагодженні допомоги Афінам в кінцевому підсумку обернулася розростанням масштабу грецького спочатку локального фінансового пожежі, який став погрожувати розповсюдженням не тільки на інші країни, а й на всю зону євро.

По-друге, стала очевидно слабкість тієї моделі управління зоною євро, яка була створена. Єдина європейська валюта не спиралася на інструменти, якими зазвичай розташовують національні грошові одиниці. По суті, крім Європейського центрального банку, відповідального тільки за контроль над інфляцією, нічого у євро не було [3]. Валюта була єдиною для 16-ти країн, але у кожній з цих країн була своя економічна, бюджетна і податкова політики, у кожній були свої економічні можливості і завдання, свої механізми управління. Звичайно, встановили якісь загальні критерії (так званий Пакт стабільності), але їм слідували тільки в сприятливі періоди, а порушників не дуже-то могли покарати, особливо коли ними виявлялися Німеччина чи Франція.

Наслідки грецького боргового кризи показали, наскільки неефективна така система в моменти форс-мажору, наскільки вона загострює об'єктивно складаються складності. В євроні не було передбачено ні механізму допомоги партнерам, що потрапили в складне становище, ні грошей на таку допомогу. Неможливо навіть провести девальвацію - традиційний маневр для країни в тому положенні, в якому опинилася Греція. А сама перспектива її виходу із зони євро несе з собою такі ризики для єдиної європейської валюти.

Сьогодні вже можна говорити про крах євроні. Тепер їй доведеться виробляти систему набагато жорсткішою координації фінансово-економічної політики країн-учасниць [1]. Можна очікувати, що ця тема висуватиметься на перші місця в дискусіях всередині керівних інстанцій ЄС після того, як буде пригашена грецька пожежа. У будь-якому випадку, очевидно, що Союз просто зобов'язаний приймати серйозні рішення про те, в якому саме напрямку буде йти економічна і фінансова інтеграція. Євро залишається одним з головних (якщо не головним) інтеграційним досягненням Брюсселя.

По-третє, всі міркування про необхідність реформувати міжнародну фінансову систему, зробити її більш розумною і прозорою, обмежити її можливості руйнувати економіку своїми спекулятивними діями, так міркуваннями і залишилися. Після того, як у другій половині 2008 року вибухнула глобальна фінансово-економічна криза, багато разів посилені недосконалістю організації всесвітніх фінансів, тільки про реформу цієї сфери і говорили. Особливо активні були європейські лідери, регулярно ставили це питання на різних

рівнях. Виявилось, що ніяких змін не відбулося і що фінансові спекулянти не просто брали участь у роздмухуванні реальної грецької проблеми, але і дуже добре на цьому заробили [4].

Зворотною стороною медалі виявляється те, що не придумано, як можна допомогти Греції (а потенційно і ряду інших країн) з мінімальними втратами подолати смугу труднощів. Модель, яка була обрана ЄС і МВФ, може на час заспокоїти фінансових спекулянтів, але не вирішити проблему. Поясню. Труднощі Афін почалися тоді, коли стали зрозумілі масштаби державної заборгованості, для обслуговування якої в уряді могло просто не вистачити своїх грошей. Партнери по Єврозоні і, перш за все, Німеччина відразу не заявили про готовність допомогти грекам. Спрацювали біржові механізми призвели до того, грецькі державні цінні папери пішли вниз, процентні ставки для Греції для нових позик пішли вгору. Без нових позик Афінам було не обійтися, оскільки своїх фінансових ресурсів було недостатньо. Руйнівний механізм був розкручений.

В кінцевому підсумку програму підтримки Греції ЄС і МВФ створили, виділяють гроші. В обмін від греків зажадали навести порядок в своєму бюджетному та фінансовому господарстві і почати жити за статками. На практиці це означає драконівське урізання витрат за рахунок стримування зарплат в держсекторі, пенсій, збільшення прямих і непрямих податків і так далі [13]. Сперечатися нічого: ці проблеми Греції було необхідно вирішити давно, ще на етапі підготовки до введення євро. Тоді партнери, до речі кажучи, на цьому не наполягли, а греки спустили справу на гальмах, підтасувавши фінансову звітність.

Урядом Греції вводяться заходи жорсткої економії реально підірвуть внутрішній попит, сповільнять темпи виходу країни з глобальної кризи, збільшать безробіття і в кінцевому підсумку обмежать фінансові можливості грецької скарбниці по обслуговуванню боргу. Іншими словами, все це загрожує обернутися суттєвим уповільненням подолання спаду (прогнози вже це передбачають). Негативний цикл піде по колу, як це відчували на собі країни, що розвиваються, які намагалися вийти з кризи за такими рецептами, які так люблять МВФ та фінансові спекулянти [1].

Це прекрасно розуміють рядові греки, які виходять на маніфестації протесту, часом, протікають бурхливо. У цьому положенні можуть опинитися й інші європейські країни. Поки це стосувалося далеких країн і незрозумілих народів, на прописують фінансові рецепти і наслідки цього лікування можна було дивитися відсторонено, філософськи і навіть абстрактно співчувати. Доведеться шукати нові шляхи або весь ЄС ще повільніше буде повертатися до економічного зростання, втрачати все нові позиції в світовій економічній гонці.

Оскільки лідери країн Єврозони стикаються зі зростаючою невизначеністю на фінансових ринках у питаннях, що стосуються державних бюджетів Греції та інших країн Єврозони, їхні твердження, хоч і дещо нечіткі, акцентують увагу на гострішій проблемі — проблемі, що змусить фірми та інвесторів поставити під сумнів їхні переконання щодо економічної, фінансової та політичної ситуації в Європі [1].

Неприємності Греції призвели до того, що постало питання, чи зможе Єврозона пережити свій зростаючий внутрішній дисбаланс. Але такі сумніви ігнорують політичні та культурні чинники, що підкріплюють глибоку європейську зацікавленість у збереженні валютного союзу.

Частково євро був створений для того, щоб сприяти внутрішній ринковій продуктивності та запобігти нестабільності валюти. Але він був також продуктом глибоко укоріненого переконання європейців, що транснаціональні інститути та економічна взаємозалежність допомогли встановити і підтримувати мир на всьому континенті в останні шість десятиліть [3]. У світі слабких міжнародних фінансових організацій, включаючи «велику двадцятку», роботі якої заважає значна розбіжність думок щодо базових питань, зараз важливіше, ніж будь-коли, щоб уряди країн Єврозони допомагали іншим країнам Єврозони в цій глобальній, невизначеній, безпрецедентній, змагальній ситуації.

Для країн-учасниць Єврозона занадто важлива, щоб виходити з неї. Це означає, що вирішення багатьох проблем, з якими вони зараз стикаються, вимагає узгодження питань щодо податків і їхнього розподілу. Проте в різних урядів результати сильно відрізнятимуться — постійно виникаюча проблема за період багаторічного прагнення Європи до стабільності внутрішньої валюти. Ця розбіжність у фінансовій політиці має кілька причин, і одне, будь-яке потрясіння не усуне її.

Розуміння зростаючої важливості фінансової політики ускладнюється непорозуміннями щодо того, як різні уряди Єврозони насправді ухвалюють стратегічні рішення — процес, що покладається на постійно змінювальну, складну комбінацію непрозорих відомчих чинників і внутрішньої політичної динаміки, що значно відрізняються від країни до країни. В еру, коли прозорість та відвертість є переважаючою нормою в більшості аспектів європейського управління, методи фіскальної політики все ще схожі на вирішення питань шляхом дипломатичних переговорів [4].

Це є новою реальністю Європи, а не короточасною помилкою при хорошому порядку. Компанії та інвестори, беззахисні перед ризиком у Європі, повинні враховувати нестабільність у відсоткових ставках усередині Єврозони і перспективи нестабільного зростання та інфляції. Конвергенція сум державного боргу, яка мається на увазі і необхідна при створенні спільної валюти, не обов'язково повинна приносити прибуток.

Відсутність стабільної структури змусить інвесторів переосмислити рішення, пов'язані з розміщенням активів та ціною ризику. Оскільки ринок облігацій починає, нарешті, оцінювати це з врахуванням високого ризику в країнах Єврозони, інтелектуальні обґрунтування ідеї глобального розділення між облігаціями країн, що розвиваються, і розвинених країн піддадуться великому випробуванню [2].

Ці зрушення будуть поступовими, стійкими і менш передбаченими, ніж вважали інвестори під час оманливого спокою першого десятиліття євро, коли створення валютного союзу, а також розширення і лібералізація ЄС, здавалося, дозволили створити стабільне та сприятливе середовище.

Нарешті, великі і тривалі зрушення в політиці не будуть обмежені країнами, що мають нині фінансові неприємності. Німецька фіскальна політика змогла б невдовзі відрізнятись від того бездефіцитного стану, що переважав під час великої коаліції, яка правила з 2005 по 2009 рік. За цей період прибічники, які ратували за зниження дефіциту, всередині як соціал-демократів, так і християнських демократів, об'єдналися, щоб протистояти тиску інших фракцій усередині відповідних партій з метою змінити політику.

Такої структури більше не існує. Сьогодні праві хочуть зниження податків, а ліві, які зараз реформуються, можуть вимагати великих витрат. Ніхто не вірить, що в Німеччині існує ризик дефолту, але інвестори не помічають подібних політичних зрушень, піддаючись при цьому ризику. Врешті-решт, істотні зміни у напрямі політики всередині найбільших економік Євросоюзу могли б мати набагато більший вплив на валютний союз, ніж події у Греції [3].

За умови збереження внутрішнього конфлікту щодо збору податків та їхнього розподілу, можливо, саме Німеччина, а не Греція стане першою країною Євросоюзу, яка побачить падіння уряду.

Література:

1. Агламишьян В. Грецію рятують від дефолту [Електронний ресурс] . – Режим доступу: http://www.greek.ru/news/greecetoday/45551/?sphrase_id=257079.
2. В Греції прийнятий закон про нову угоду між ЄС і МВФ [Електронний ресурс] . – Режим доступу: http://www.ekhoplanet.ru/crisis_902_14984.
3. Коновалова Х. Греческий дефолт: начало или конец? [Електронний ресурс] . – Режим доступу: <http://finance.obozrevatel.com/business-and-finance/10237-grecheskij-defolt-nachalo-ili-konets.htm>.
4. Зазаров П. О ходе и перспективах разрешения долгового кризиса в еврозоне [Електронний ресурс] . – Режим доступу: <http://www.riss.ru/?newsId=596>.

БИРДІНА А.С.,
учениця 10 класу НВК «Школа-ліцей
інформаційних технологій» №69
м. Маріуполь

СУЧАСНА ТРАНСФОРМАЦІЯ ФІНАНСОВОГО СЕРЕДОВИЩА УКРАЇНИ ТА ШЛЯХИ ЗАЛУЧЕННЯ ІНОЗЕМНОГО КАПІТАЛУ В ЕКОНОМІКУ КРАЇНИ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

Валютно-кредитні відносини - фінансові відносини між суб'єктами різних країн, предметом яких є перехід права власності на валютні цінності. Надзвичайно висока актуальність даного питання заключається в тому, що зростаюча глобалізація економіки виражається в різкому збільшенні масштабів і темпів переміщення капіталів, випереджаючому зростанні міжнародної торгівлі порівняно зі зростанням ВВП, виникненням цілодобово працюючих у реальному масштабі часу світових фінансових ринків. Створені інформаційні системи посилили здатність фінансового капіталу до швидкого переміщення, що містить у собі здатність до руйнування стійких економічних систем. У наш час все трансформується: економіка, політичний устрій, положення країн і саме фінансове середовище дуже змінюється.

Головні зміни: зростання ринку євровалют, розвиток спільного європейського ринку, посилення ролі ТНК, низка міжнародних фінансових та нафтових криз, міжнародна криза заборгованості. Крім того, якісно змінилася сама фінансова сфера: валютні ринки стали лише частиною, поряд із кредитним, фондовим та страховим. Мета роботи: показати: як і наскільки у світі посилюється рух міжнародних капіталів; пропозиції щодо усунення країнами національних фінансових обмежень; вивчення можливостей фінансових структур, ринків та інструментів впливу на економіку країн.

«Глобальні стратегії заради прибутку» - такий лозунг був типовий до періоду хвилі змін фінансового середовища. Основу глобалізації становлять: зростання міжнародних потоків капіталу, досягнення технічного прогресу, послаблення втручання держави в економіку й фінанси в промислово розвинутих країнах.

Матеріали і методи дослідження.

Для перевірки досягнення мети був використаний комплекс методів дослідження: теоретичний пошук, обсерваційний, бібліографічний.

Знайомлячись із джерелами інформації, присвяченими даній темі, відмічаємо, що з однієї сторони підтримуються, а з іншої глибше вивчаються вже виявлені проблеми. Та найголовніше полягає в тому, що формується складна геоекономічна конструкція – система управління як ресурсами планети і перерозподілом світового доходу, так і всією економічною діяльністю у світі.

У наші дні немає єдиного світового ринку, де активно обертається вся сукупність наявних фінансових активів. Різниця між курсами основних валют є дуже незначною на різних великих ринках у кожен момент часу.

Україна сьогодні майже не представлена на міжнародних валютних ринках. Фундаментальною причиною є нестабільний і низький рівень економіки. У зв'язку з наведеними вище фактами, можна зазначити,

що взаємодія українських суб'єктів з міжнародними валютними ринками має обмежений характер. На даний момент Україна не готова абсорбувати високі обсяги портфельних інвестицій з-за кордону. Тож, оскільки потік фінансових інвестицій в українські акції і облігації є дуже обмеженим, українським емітентам належить освоювати міжнародні ринки цінних паперів. На даний момент Україна найширше представлена на міжнародних ринках позичкового капіталу. Аналізуючи проблеми сьогодення України, а це - недосконалість інституційного механізму, стихійність функціонування ринку, високий ступінь монополізації ринку обмеженим колом позичальників та банків, - є важливим зазначити, що розвиток платіжних систем та безготівкових розрахунків, збільшення міжнародних капіталопотоків у формі прямих та портфельних інвестицій, еволюція ринків похідних фінансових інструментів, зростання обсягів торгівлі на біржах, реформування світової фінансової структури, розвиток ринку деривативів, поживлення економічної активності постає як головний аспект участі України на фінансовому ринку.

Україна підірвала до себе довіру як до платоспроможного позичальника, тому вважаємо, що необхідним є якомога краще показати її на міжнародних фінансових ринках, тим самим прорекламувати нашу країну як платоспроможну і конкурентоспроможну державу, реструктурувавши українські єврооблігації, залучивши на свій бік більше інвесторів, впорядкувавши економіку, налагодивши зв'язки з міжнародними ринками капіталів, вклавши інвестиції у рекламу наших передових банків.

Узагальнюючи вище викладене, потрібно відмітити, що на даний момент Україна потребує дуже активного підняття рівня економіки, економічної інтеграції, конвертації державної валюти, активізації у процесах світового фінансового ринку. Загалом, якщо Україна підніме свій рівень економіки вона зможе вийти на світовий ринок і стати справжнім конкурентом для великих держав, адже, у нашій країні є величезні ресурси, які потрібно зберігати і направляти в потрібному напрямку! Що можна зробити: пропонуємо, запровадити антиінфляційні заходи, провести грошові реформи, реклама валюти на світових фінансових ринках. Також допоможе грошово-валютна політика, що охоплює три головні цілі: стабільний валютний курс, вільний обмін капіталами з рештою світу, суверенна валютно-грошова політика.

Обов'язковим, є підвищення обмінного курсу гривні і введення такого терміну, як «евроризація», проведення жорсткої монетарної політики, запровадження функціонування сучасних комунікаційних і платіжних систем та збільшення обсягів торгівлі на валютних біржах, втілення в життя моделей безінфляційного економічного зростання.

ГАЙДЕЙ Д.О.,
аспірант кафедри «Міжнародна економіка»
Донецького національного університету

СУЧАСНІ МЕХАНІЗМИ ФІНАНСУВАННЯ ПРИКЛАДНОЇ НАУКИ

Актуальність теми дослідження. Глобалізація світового господарства призвела до того, що можливості висококонкурентного розвитку економік передусім визначаються чинниками, що створюють передумови інноваційного зростання та технологічної модернізації. Відмова від індустріальних преференцій і трансформація в бік інноваційно-орієнтованої політики обумовлені посиленням ролі і впливу нових технологій як на формування споживчих переваг, так і на організацію і ефективність виробничих процесів.

Сьогодні головним джерелом добробуту стають результати інтелектуальної діяльності і засновані на них нововведення. Інновації виступають головним двигуном економічного зростання і розвитку. У таких умовах перед суб'єктами бізнесу постає важливе завдання постійного стимулювання розвитку прикладної науки, яка виступає головним джерелом знань, необхідних для створення інновацій. Сталий розвиток прикладної науки може бути забезпечений лише за рахунок сталого фінансування наукових досліджень.

Враховуючи недостатню вивченість форм і методів фінансування сучасної науки завданням статті є поглиблення теоретико-методологічних положень цього механізму.

Теоретична база дослідження. Необхідно відзначити, що дослідженнями в області розвитку сучасної прикладної науки займаються вітчизняні та зарубіжні вчені. Вагомий внесок у вивчення глобального інноваційного розвитку внесли такі вчені як М. Кастельс, Дж. Даннінг, С. Майнмінас, Р. Грінберг, Дж. Ходжсон. Необхідно відзначити наукові дослідження Ю.В. Макогона, В.М. Гейца, Т.С. Медведкіна, С.М. Кацури, Л.І. Федулової та інших.

Метою дослідження є вивчення механізмів фінансування прикладної науки в умовах глобалізації економіки.

Інновації в умовах постіндустріального суспільства фактично є єдиним чинником, здатним надати бізнесу конкурентні переваги і дати можливість успішно функціонувати на глобальному ринку. Це стало причиною того, за останні десятиліття витрати на проведення наукових досліджень, здатних забезпечити економічні системи новими інноваційними технологіями постійно збільшуються, і навіть фінансово-економічна криза 2008 року не змогла суттєво змінити тенденцію стабільного щорічного зростання світових витрат на наукові розробки та дослідження [2, с. 6].

Так, однією з базисних характеристик розвитку глобального інноваційного середовища виступає динаміка фінансування наукових досліджень, направлених на отримання інновацій. Проте для кількісної оцінки цього показника сучасна наука пропонує статистичні дані щодо витрат на «дослідження та розробки» (від англ. research & development (R & D)) та «науково-дослідні та дослідно-конструкторські роботи» (НДДКР). Ці терміни подібні, але не ідентичні.

Термін «дослідження і розробки» належить до специфічної групи бізнесової діяльності, яка відрізняється від компанії до компанії, але в цілому можна виділити дві узагальнені моделі такого виду робіт. Основною функцією першої моделі виступає виявлення нових знань науково-технічного характеру, які дозволяють розкрити і розробити нові продукти, процеси та послуги, а другої - розробка нових продуктів. У першій моделі досліджень і розробок, як правило, задіяні інженери, в той час як друга модель передбачає участь промислових вчених [3, с.45].

До НДДКР відносять сукупність робіт, спрямованих на отримання нових знань та їх практичне застосування при створенні нового виробу або технології. НДДКР включає науково-дослідні роботи (НДР) та дослідно-конструкторські роботи (ДКР) і технологічні роботи (ТР).

До НДР належать дослідження, орієнтовані на створення на базі отриманих знань фундаментального характеру принципово нових класів технологій, матеріалів і систем машин, причому пошукові НДР повинні закінчуватися експериментальним підтвердженням можливості створення зазначеної продукції. ДКР та ТР носять більш технічний характер і включають дослідження, орієнтовані на створення дослідного зразка нової продукції з комплектом конструкторської документації, на виготовлення дослідної партії або дослідно-експериментальної технологічної лінії або на розробку нового програмного продукту. Вважається, що ДКР і ТР проводяться на базі отриманих за результатами проведення пошукових НДР знань.

Так можна вважати, що термін «дослідження та розробки» дещо ширший, включає більший діапазон робіт наукового характеру, в той час як «НДДКР» включає більше специфічних, суто технологічних видів робіт. В світових масштабах ведеться статистичний облік саме витрат на дослідження та розробки.

За останні роки витрати на дослідження та розробки збільшилися майже в 2 рази, з 525 млрд. дол. США у 1996 році до 1200 млрд. дол. США в 2011 році (рис. 1).

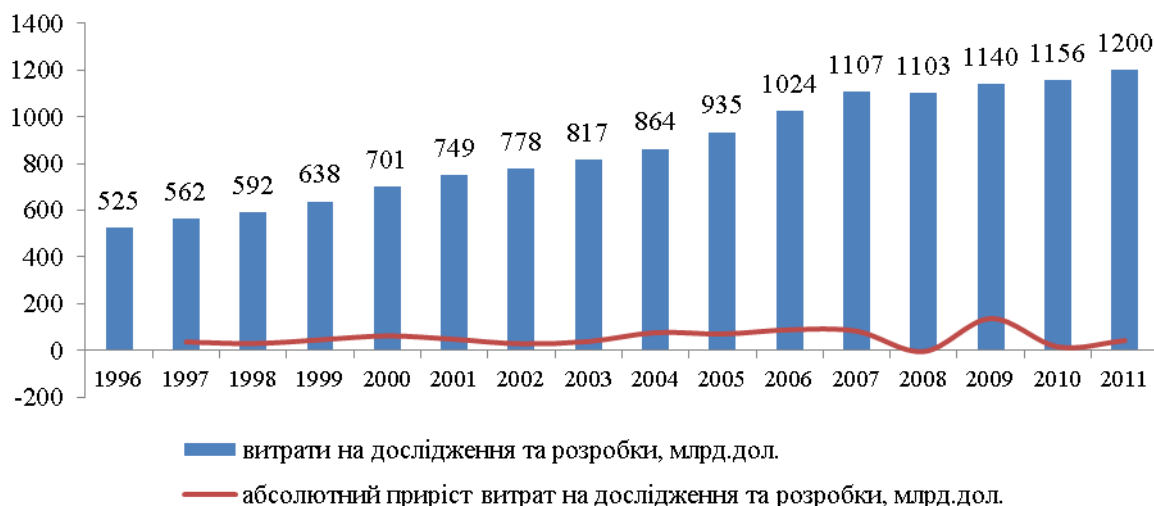


Рис. 1. Світові витрати на наукові дослідження в 1996-2011 рр., млрд. дол. США [1]

Таким чином в середньому абсолютний приріст світових витрат на дослідження та розробки за останні 15 років складає приблизно 54 млрд. дол. щорічно, та коливається в діапазоні від -4 до 137 млрд. дол. США. Цікаво, що за цей період лише в кризовому 2008 році абсолютний приріст мав від'ємне значення. При цьому вже 2009 р. цей показник становив 137 млрд. дол. США і став найбільшим за останні в 15 років. Цей факт свідчить про те, що інновації необхідні світовій економічній спільноті для якнайшвидшого виходу з кризи та відновлення сталого економічного зростання.

В сучасних умовах прикладна наука є одним з найбільш ефективних знарядь досягнення фінансового добробуту держави. Перехід сучасного суспільства до економіки знань стимулює щорічне зростання витрат на НДДКР, інтенсивний розвиток наукової сфери у всіх регіонах світу і прагнення країн до переходу до інноваційної моделі функціонування національних господарств.

Література:

1. Martin Grueber. 2012 Global R & D Funding Forecast: R & D Spending Growth Continues While Globalization Accelerates // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.rdmag.com/articles/2011/12/2012-global-r-d-funding-forecast-r-d-spending-growth-continues-while-globalization-accelerates>
2. Soumitra Dutta. The Global Innovation Index 2011. Accelerating Growth and Development/ Soumitra Dutta – Fontainebleau: INSEAD, 2011 – 386 p.

ЭФФЕКТИВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ ОБОРОТНЫМ КАПИТАЛОМ В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ ДЕНЕЖНЫМИ ПОТОКАМИ ПРЕДПРИЯТИЯ.

Наиболее доступным источником финансирования текущей деятельности предприятия является кредиторская задолженность. Как правило, товарный кредит, не требует залога и не связан со значительными денежными и трудовыми затратами по его оформлению. В условиях увеличения объемов полученных товарных кредитов задача поддержания финансовой устойчивости и ликвидности становится все более актуальной. Решение этой задачи включает в себя несколько этапов, при этом особое внимание следует уделять балансировке кредиторской и дебиторской задолженности по стоимости, срокам погашения, объемам.

В данном направлении предприятием должен быть выработан комплексный подход к управлению кредиторской задолженностью, который позволит: оценивать эффективность кредитной политики поставщиков, определять стоимость кредиторской задолженности с учетом скидок, бонусов, отсрочек, кредитных лимитов, обязательств по поддержанию товарных остатков и прочих условий поставки; принимать решения о целесообразности работы с поставщиком как на оперативном, так и на стратегическом уровне; повышать рентабельность кредиторской задолженности и предприятия в целом; согласовывать управление кредиторской и дебиторской задолженностью, что позволит повысить финансовую устойчивость компании; оперативно выявлять зоны и устранять причины неэффективного управления кредиторской задолженностью; мотивировать персонал на решение задач управления кредиторской задолженностью.

Искусство управления оборотными активами состоит также и в том, чтобы держать на счетах минимально необходимую сумму денежных средств, которые нужны для текущей оперативной деятельности. Сумма денежных средств, которая необходима хорошо управляемому предприятию, - это, по сути дела, страховой запас, предназначенный для покрытия кратковременной несбалансированности денежных потоков. Она должна быть такой, чтобы ее хватало для производства всех первоочередных платежей. Цель управления денежными средствами состоит в том, чтобы инвестировать избыток денежных доходов для получения прибыли, но одновременно иметь их необходимую величину для выполнения обязательств по платежам и одновременного страхования на случай непредвиденных ситуаций.

Рассмотрение денежной формы активов как составной части оборотного капитала продиктовано желанием напрямую увязать движение денежных средств с изменением финансового положения предприятия, в частности оборотного капитала. В основе этого подхода лежит анализ качества наращивания экономического потенциала предприятия: увеличение массы прибыли может достигаться не только за счет прироста денежных средств, но и прироста имущества в других, менее ликвидных формах. Поэтому важен анализ координированности прироста текущих активов и обязательств предприятия. Движение денежных средств принято рассматривать в разрезе основных видов деятельности: текущей, инвестиционной, финансовой.

Движение денежных средств в разрезе инвестиционной деятельности обусловлено приобретением (реализацией) имущества, предназначенного для долгосрочного использования. В первую очередь это касается поступления (выбытия) основных средств и нематериальных активов.

Финансовая деятельность предприятия предполагает приток денежных средств вследствие получения долгосрочных и краткосрочных кредитов и их отток в результате выплаты дивидендов и погашения полученных ранее займов.

Результаты анализа денежных средств позволяют контролировать текущую платежеспособность предприятия, принимать оперативные решения по ее стабилизации, оценить перспективы инвестиций. Анализ движения денежных потоков дает возможность сделать более обоснованные выводы о том, в каком объеме и из каких источников были получены поступившие на предприятие денежные средства и каковы основные направления их использования, способно ли предприятие отвечать по своим текущим обязательствам, достаточно ли собственных средств предприятия для инвестиционной деятельности, чем объясняются расхождения полученной прибыли и денежных средств и т.д.

Выделяют следующие этапы управления денежными активами:

- Анализ денежных активов предприятия в предшествующем периоде;
- Оптимизация среднего остатка денежных активов предприятия;
- Дифференциация среднего остатка денежных активов в разрезе национальной и иностранной валюты.

Для эффективного управления предприятием, необходимо точно определить, сколько оборотного капитала требуется для функционирования бизнеса в целом (по всему предприятию). При существовании нескольких направлений в бизнесе встает вопрос о том, какой объем вложений требуется в каждое направление и какое направление дает наибольшую отдачу от вложения капитала. Необходимо решить вопрос о том, как можно влиять на уменьшение потребности в оборотном капитале, изыскивать резервы для оптимизации вложений в оборотный капитал и повышения его рентабельности.

ОСОБЛИВОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ СУЧАСНОЇ СВІТОВОЇ ВАЛЮТНОЇ СИСТЕМИ

Сучасна світова валютна система розглядається як сукупність міжнародних економіко-правових, фінансових і валютно-кредитних відносин, спрямованих на забезпечення динамічного, сталого і збалансованого розвитку світової економіки. Необхідність її виникнення і розвитку обумовлена об'єктивними причинами вдосконалення міжнародних економічних і правових відносин, посиленням і поглибленням процесів глобалізації і лібералізації.

Еволюція світової валютної системи визначається розвитком і потребами національної і світової економіки, змінами, що відбуваються в цілому у світовому господарстві та міжнародних економічних відносинах. Зміна структури світового господарства та співвідношення сил на світовій арені тягне за собою заміну існуючої форми міжнародної валютної системи на нову, більш досконалішу.

На кожному етапі своєї еволюції валютна система відігравала важливу функцію в формуванні сучасної світової валютної системи.

У своєму еволюційному розвитку світова валютна система пройшла три основні етапи – золотого, золотовалютного (доларового) та паперово-валютного (девизного) стандарту. Із XIX століття змінилися чотири міжнародних валютних режими – золотий стандарт проіснував із першої чверті XIX ст. до Першої світової війни; потім деякий час панувала змішана система міжвоєнного періоду; Бреттон-Вудський золотовалютний стандарт діяв до 1973 року[2].

Нині діюча Ямайська валютна система характеризується існуванням різних форм плаваючого обмінного курсу. Ямайською угодою за міжнародну розрахункову та резервну валюту визнаються (поряд з долларом) національні валюти інших держав і СПЗ (табл. 1).

Таблиця 1

Резервні валюти, валютний склад міжнародних резервів за 2007-2011 рр., %

Валюта	2007	2008	2009	2010	2011
USD	64,10%	64,10%	62,10%	61,50%	60,70%
EUR	26,30%	26,40%	27,60%	26,30%	26,60%
GBP	4,70%	4,00%	4,20%	4,00%	4,1%
YEN	2,90%	3,10%	3,00%	3,80%	3,80%
CHF	0,20%	0,10%	0,10%	0,10%	0,10%
інші валюти	1,80%	2,20%	3,10%	4,40%	4,70%

Долар США є головною резервною валютою. Згідно з дослідженнями Банку міжнародних розрахунків, що проводиться раз на три роки і присвячені використанню валют в операціях на світових валютних ринках, частка долара США у валютнообмінних операціях за останні десятиліття практично не змінилась і становила близько 85-90%. Важливим фактором, що визначає роль долара США як провідної резервної валюти, є й те, що саме у доларах здійснюється основна частка розрахунків. Протягом 2007-2011 років доларові валютні резерви зменшились з 64,10% до 60,70%, але займають лідируючі позиції. Головним серйозним конкурентом долара США як резервної валюти нині може бути лише євро. Після введення Євро в 1999 р. ця валюта частково успадкувала частку в розрахунках і резервах від німецької марки, французького франка та інших європейських валют, які використовувалися для розрахунків і нагромаджень. З тих пір частка євро постійно збільшується, тому що центральні банки прагнуть диверсифікувати свої резерви і у 2011 році складала 26,60%. Японська єна розглядалася в якості третьої найважливішої резервної валюти протягом декількох десятиліть, але останнім часом рівень використання цієї валюти знизилася, у той час як зросла роль фунта стерлінгів. Швейцарський франк використовується в якості резервної валюти через його стабільність, хоча частка всіх валютних резервів у швейцарських франках, як правило, нижче 0,3%. Швейцарський франк іменують валютою «останньої інстанції», який неодноразово доводив свою стабільність та надійність у періоди світових валютних криз та катаклізмів

Так, близько 90 % усіх валютних операцій на світових валютних ринках здійснюється або з долларом, або через доллар. І хоча існує тенденція до валютного плюралізму, але поки що відсутня реальна конкуренція американському долару. Протягом останніх десятиліть було декілька спроб створити альтернативу американському долару на світових валютних ринках, але реально зараз лише одна валюта здатна конкурувати з долларом – це єдина європейська валюта – євро[1].

Щодо Національного банку України, то нині основна частка в структурі офіційних золотовалютних резервів належить активам у американських доларах. Однак, що після запровадження євро значна кількість контрактів із партнерами з країн – учасниць Європейського економічного і валютного союзу стала укладатися

саме у цій валюті. Це, а також нестабільність курсу долара США на світових фінансових ринках змушує Національний банк України диверсифікувати золотовалютні резерви[4].

У практиці міжнародних розрахунків офіційно визнаються плаваючі курси, які вільно встановлюються на валютному ринку залежно від купівельної спроможності та співвідношення попиту і пропозиції. Існують певні проблеми з функціонуванням режиму плаваючих валютних курсів, який не забезпечує стабільності світової валютної системи. Більшість країн віддають перевагу режиму регульованого плавання валютного курсу, підтримуючи його різними методами валютної політики [1].

Великі світові валютні кризи та негаразди призвели до виникнення різноманітних пропозицій реформування системи. При розробці напрямів реформування Ямайської валютної системи найбільш ефективний системний підхід з урахуванням таких факторів: глобалізація, регіоналізація, багатополарність, зміна співвідношення сил між світовими економічними та фінансовими центрами[3].

В умовах поглиблення інтеграції економік різних країн валютна система відіграє все більш важливу та самостійну роль у світогосподарських зв'язках. Вона здійснює безпосередній вплив на економічне становище країни: темпи зростання виробництва та міжнародного обміну, на ціни, заробітну плату тощо. Ефективність валютного механізму, рівень втручання державних та міжнародних валютно-фінансових організацій в діяльність валютних, грошових та золотих ринків напряму визначає економічний розвиток, зовнішньоекономічну стратегію промислово розвинутих країн. Зростання вагомості валютної системи примушує промислово розвинуті країни удосконалювати старі та шукати нові інструменти та методи державно-монополістичного регулювання валютної сфери на національному та наднаціональному рівнях.

Література:

1. Бутук О.І. Валютно-фінансові відносини/ О.І. Бутук.– К.:Знання, 2006. – 349 с.
2. Горбач Л. Міжнародні економічні відносини / Л. Горбач, О. Плотніков. -К.: Кондор, 2005. -263с.
3. Кержковська, Д.Р. Проблеми і перспективи розвитку світової валютної системи в умовах глобальної економічної кризи / Д.Р. Кержковська // Механізм регулювання економіки. — 2010. — № 1. — С. 237-244.
4. Статистична інформація офіційного сайту Національного банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.bank.gov.ua.

ДЕПТА Я.О.,
студентка III курсу
спеціальності «Міжнародна економіка»
Маріупольського державного університету

СУЧАСНІ ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ СВІТОВОГО РИНКУ ЗОЛОТА

Ринки золота — це спеціальні центри купівлі-продажу золота. Об'єктами операцій на ринках золота є стандартні зливки, старовинні, сучасні ювілейні та сувенірні монети, листи, пластинки, дріт, золоті сертифікати (документи, що засвідчують право їхнього власника отримати визначену кількість золота). Щодо режиму свого функціонування ринки золота класифікуються на: *світові ринки* (Лондон, Цюрих, Дубай, Гонконг та ін.); *внутрішні* вільні ринки (Стамбул, Париж, Мілан, Ріо-де-Жанейро); місцеві контрольовані (Афіни, Каїр); чорні (Бомбей та ін.).

Найбільший світовий центр з торгівлі золотом – Лондон. Це місце оплати стандартних золотих контрактів, тобто місце здійснення постачання золота, незалежно від того, де була укладена угода. Такі операції носять назву «Локо Лондон», тобто з постачанням в Лондоні.

Організаційно ринок золота – це консорціум кількох банків, вповноважених проводити операції з золотом – готівкові угоди з золотом (строк виконання через 48 годин після укладення); операції з акціями золотодобувних компаній; строкові (форвардні, ф'ючерсні свопи) операції з золотом. На ринку форвардних операцій із золотом проводять хеджування, спекулятивні строкові угоди, арбітражні операції.

Золоті аукціони – це продаж золота з публічних торгів. Розрізняють кілька методів установалення цін на золотих аукціонах. Класичний метод (метод ціни заявки) полягає в тому, що покупці, котрі вказали у своїх заявках ціну, вищу від установленої продавцем, платять ціну, указану в заявці. Згідно з Голландським методом, продавець установаляє єдину ціну, за якою реалізуються всі заявки з вищими цінами.

Поняття «ціна золота» потрібно розглядати у двох аспектах: офіційна та ринкова ціни. З 1933 по 1971 роки казначейство США фіксувало офіційну ціну золота – 35 доларів за унцію, потім, у зв'язку з девальвацією, - 38 та 42,22 долара за унцію. Звичайно, ринкова ціна не збігалася з офіційною ціною золота. Тому остання довго була об'єктом міждержавного регулювання.

Лаж – надбавка до офіційної ціни золота, виражена в кредитних грошах (обчислюється в процентах та виникає за перевищення ринковою ціною золота офіційної).

На ринкову ціну золота впливає велика кількість економічних, політичних і спекулятивних чинників. Зокрема, на вартість золота впливають такі фактори, як золоті запаси та золотодобування, попит на золото, економічна та політична ситуація в світі, акумуляція золота Центральних банків. Кожна країна має свій золотий запас. Золотий запас або золоті резерви – це частка офіційно зареєстрованих золотих резервів країни. Офіційні

золоті запаси, зосереджені в центральних банках, фінансових органах держави і міжнародних валютно-фінансових організацій, мають інтернаціональне значення як міжнародні активи. Обсяг золотого запасу відображає валютно-фінансові позиції країни і служить одним із показників її кредитоспроможності. На початок 2012 року обсяг золота в золотовалютних резервах усіх країн світу та деяких організацій склав 28889,5 тон.

Світовим лідером за обсягами видобутку золота в останні роки є Китай (рис.1).

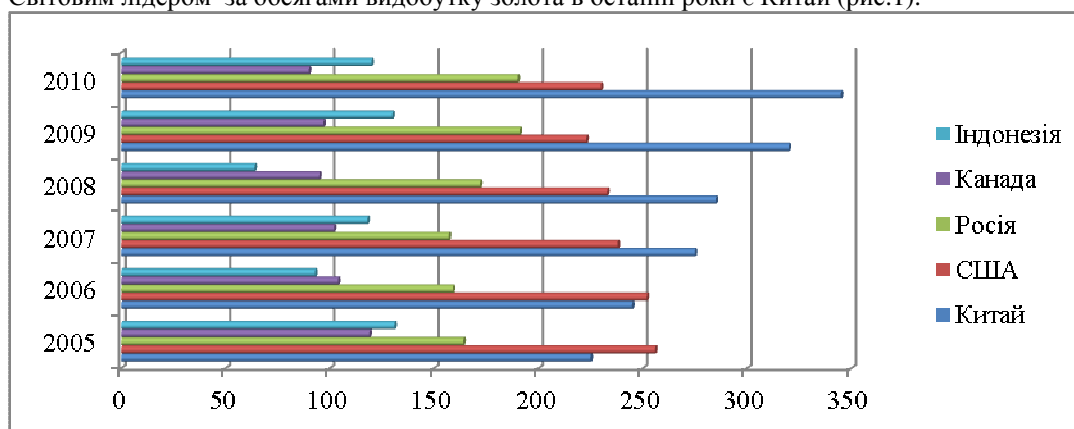


Рис. 1. Країни-лідери з видобутку золота, тон

На початок 2012 року загальне світове золотодобування за всю історію склало приблизно 166600 т. золота. З них 50% спрямовується на ювелірні вироби, а 12% - на промислові та медичні цілі. Основними країнами - золотодобувальниками в світі є Китай, Австралія, Росія.

Обсяг світового виробництва золота за останніх 10 років мав тенденцію до невеликого зниження, обумовленого, перш за все, скороченням його виробництва у ряді розвинених країн (в середньому в 1,5 рази). В той же час, Китай і Перу нарощували обсяги виробництва. У 2010 році загальносвітовий приріст видобутку золота становив тільки 2%. Серед країн-лідерів у світовому золотодобуванні лише в 6 країнах спостерігався позитивний приріст обсягів добування золота. Китай утримує лідерські позиції та нарощує обсяги видобутку золота, тоді як США та Росія, хоч і залишаються серед лідерів, однак обсяги видобування золота в обох країнах коливаються (в 2009 році зросли, а в 2010-му – зменшилися).

Основними експортерами золота на світових ринках є Таїланд з часткою в загальних обсягах експорту 28%, Саудівська Аравія – 19%, Гвінея – 11% світового експорту. У 2010 році ці країни разом експортували більше 50% золота. Основними імпортерами золота є Індія (18% світового імпорту) та ОАЕ (13%). Достатньо великими імпортерами золота є США та Канада.

Найбільш значущим чинником, що впливає на динаміку цін на золото, є його використання в інвестиційних цілях. Інвестиції в золото мають наступні переваги: вони забезпечують страхування від інфляції, виступають новим інструментом диверсифікації активів, мають нижчі ризики інвестування. Зростання даного напрямку використання золота за останніх 10 років дозволило не тільки компенсувати скорочення попиту з боку ювелірної галузі, але також призвело до стрибка цін на даний вид дорогоцінних металів.

Література:

1. Міжнародний валютний фонд. [Електронний ресурс]. – Режим доступу :<http://www.imf.org/external/russian/index.htm>
2. Осавлюк С.Л. Прогнозування нестабільності фінансових ринків в умовах глобалізації /С.Л. Осавлюк. – К.: Інститут світової економіки та міжнародних відносин НАН України, 2002. – 248 с.

ЖУРАВЕЛЬ О.В.,
студентка ОКР «Спеціаліст»
спеціальності «Міжнародна економіка»
Маріупольського державного університету

ПРОБЛЕМА ЗОВНІШНЬОЇ ЗАБОРГОВАННОСТІ УКРАЇНИ

Міжнародній фінансовій системі, що розвивається в умовах фінансової глобалізації, притаманне зростання обсягів зовнішньої заборгованості більшості країн світу. Так, рейтинг країн, що мають найбільший обсяг зовнішньої заборгованості, за даними Світового банку очолюють Сполучені Штати Америки. Валовий зовнішній борг цієї країни станом на 31 грудня 2010 р. сягнув 13,980 млрд. дол. США. На другому місці Євросоюз з валовим зовнішнім боргом 13720 млрд. дол. США. Російська Федерація, маючи зовнішню заборгованість в обсязі 480,2 млрд. дол. США, посіла 21 місце. Україна серед 198 країн світу в рейтингу знаходиться на 36 місці з абсолютним значенням валового зовнішнього боргу 97,5 млрд. дол. США [6]. Міжнародна статистика показує, що більшість країн світу, що розвиваються, мають значну залежність від зовнішніх запозичень.

На кінець 2011 року обсяг валового зовнішнього боргу України сягнув 126,2 млрд. дол. США, збільшившись протягом звітного року на 8,857 млрд. дол. США (7,55%). На думку експертів МВФ, максимально допустимий розмір зовнішнього боргу для країн з низьким і середнім рівнем доходів становить 49,7% ВВП. Україна завершила 2011 р. з результатом 76,6% ВВП.

Якщо зовнішній борг зростає швидше, ніж зростає ВВП, то обслуговування боргу може здійснюватися і за рахунок накопичення і споживання, тобто за рахунок зниження життєвого рівня населення. Коли борги накопичуються з року в рік, то це може призвести до поступового сповзання країни в боргову кабалу і навіть поставити на порядок денний питання про втрату політичних позицій у світовому співробітництві [1, с. 15]. Динаміку зовнішньої заборгованості та ВВП України можна простежити на рисунку 1 [5, 6].

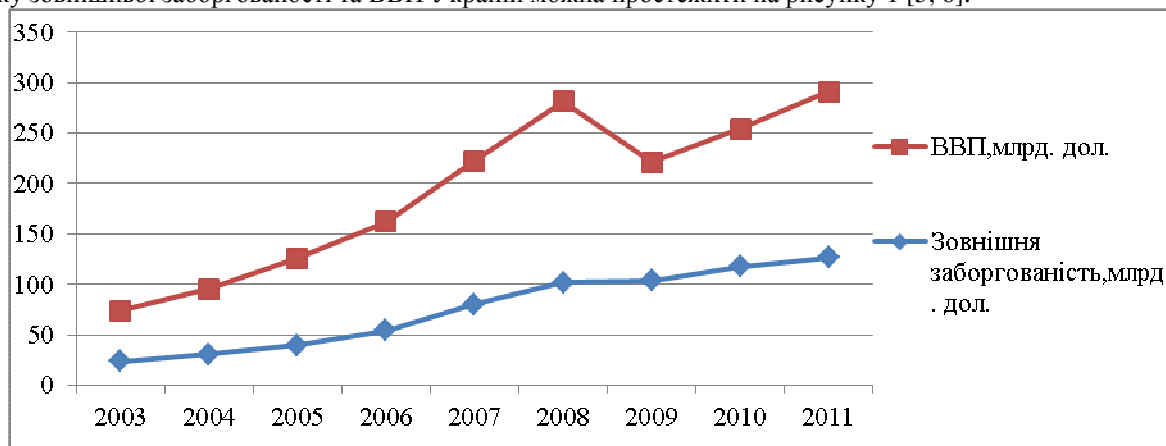


Рис.1. Динаміка зовнішньої заборгованості та ВВП України, млрд. дол. США.

Таким чином, протягом 2003-2011 років обсяг зовнішньої заборгованості постійно зростав. На основі проаналізованих показників динаміки обсягів зовнішньої заборгованості та ВВП України за 2003-2011 рр. в таблицях 2.2 і 2.3 можна зробити наступні висновки: середньорічний темп приросту зовнішньої заборгованості за даний період склав 23,18% (12,8 млрд. дол. США), темп приросту ВВП – 16,03% (14,33 млрд. дол. США), коефіцієнт випередження зростання зовнішньої заборгованості над зростанням ВВП - 1,446, тобто зростання зовнішньої заборгованості та ВВП України непропорційне, зовнішня заборгованість зростає з випередженням. Це обумовлювалося різними чинниками, у тому числі дефіцитністю державного бюджету та платіжного балансу, високою залежністю від імпорту енергоресурсів, неефективним використанням залучених кредитів та відсутністю належного контролю за цим процесом, несприятливим інвестиційним кліматом.

Сучасна структура зовнішньої заборгованості України свідчить про посилення фінансової та економічно-політичної залежності держави від міжнародних фінансових організацій, а особливо від МВФ.

Якщо простежити за динамікою величини наданих кредитів міжнародними фінансово-кредитними організаціями на рисинку 2 [5], то можна визначити, що найбільшим донором в економіку України є Міжнародний валютний фонд. Загальна сума наданих кредитів Фондом Україні на 31.12.2011 складала 54 647 110 тис. грн., при чому ще на 31.12.2006 розмір залучених кредитів складав 4192733 тис. грн.

Заборгованість України перед Світовим банком на 31.12.2011 склала 24 084 690 тис. грн. МБРР займає друге місце за розміром наданих кредитів Україні. Сума наданих кредитів ЄБРР Україні на 31.12.2011 склала 3 552 986 тис. грн.

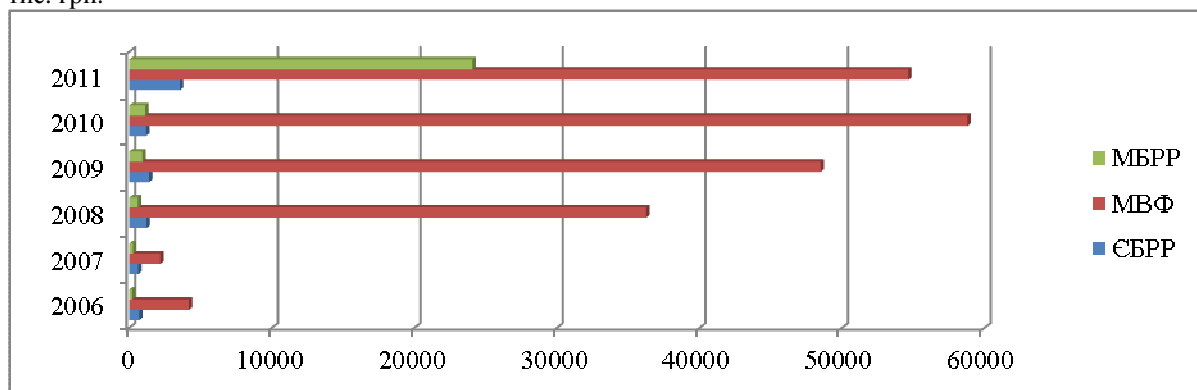


Рис. 2. Заборгованість України перед міжнародними фінансовими організаціями, млн грн.

Зрозуміло, що надмірна зовнішня заборгованість України міжнародним фінансовим організаціям та приватним банкам обмежує державний суверенітет та економічну незалежність країни. Це пояснюється тим, що задля виділення необхідних для України кредитів, МФО, зокрема МВФ, СБ висувають багато вимог і рекомендацій, які інколи є досить сумнівними з точки зору доцільності їх дотримання в Україні.

Найбільшим мінусом у використанні кредитів МФО з боку України є невідповідність спрямованості коштів МФО тим пріоритетам, які на сьогоднішній день стоять перед економікою держави, насамперед вони повинні бути направлені на інвестування у виробничі об'єкти.

Оптимізація боргової політики України потребує розробки та впровадження цілісної стратегії, яка поєднуватиме завдання удосконалення нормативно-правового та інституційного забезпечення боргової політики, коротко- та середньострокові орієнтири управління зовнішнім державним боргом, інструменти радикального підвищення ефективності інвестиційної складової бюджетних видатків та стратегічні завдання переорієнтації боргової політики, зменшення боргового тягаря та розвитку альтернативних, непозичкових інструментів фінансування бюджетних видатків.

Отже, управління державною заборгованістю є одним із ключових факторів забезпечення макроекономічної стабільності в державі та вирішення проблеми зовнішньої заборгованості. Тому управління державним боргом має бути зорієнтоване на застосування ефективної боргової стратегії, а не базуватися на короткострокових ситуативних орієнтирах. Лише ефективний менеджмент державного боргу є запорукою зростання економіки, інвестиційної привабливості, фінансової стабільності, підвищення кредитного рейтингу держави.

Література:

1. Боринець С.Я. Міжнародні валютно-фінансові відносини/ С.Я. Боринець. – К.: Знання, 2004.- 409 с.
2. Вахненко Т.П. Особливості формування державного боргу та управління його складовими в період фінансової кризи / Т.П. Вахненко // Фінанси України. – 2009. – №6. – С.14-28.
3. Гальчинський А.С. Особливості та пріоритети боргової політики України/А.С. Гальчинський.- К.: Знання, 2004. - 110 с.
4. Мних А.М. Проблема зовнішньої заборгованості та методи її розв'язання/ А.М. Мних// Економіка та держава. – 2009. – №12. – С.47-48.
5. Офіційний сайт Національного банку України: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua>
6. World Trade Indicators 2010: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://info.worldbank.org>.

КАЛТИКОВА К.В.,
студентка ОКР «Спеціаліст»
спеціальності «Міжнародна економіка»
Маріупольського державного університету

МІЖНАРОДНІ ОПЕРАЦІЇ КОМЕРЦІЙНИХ БАНКІВ УКРАЇНИ

Міжнародні операції комерційних банків включають: різноманітні послуги, на які існує попит з боку клієнтів, що беруть участь у міжнародній торгівлі, інвестиційної діяльності на міжнародному ринку позичкових капіталів, туризмі; купівлю та продаж іноземних цінних паперів, іноземної валюти; прийом чеків, векселів, банківських акцептів для інкасування.

Найбільша частина доходів банків від міжнародних операцій надходить від надання кредиту (Рис. 1). Банківське кредитування міжнародної торгівлі виступає у формі позик під заставу товарів і товарних документів, вексельних та акцептних кредитів, банківських позичок. Новими специфічними формами кредитування зовнішньої торгівлі є лізинг, факторинг, форфейтинг. Середньо-і довгострокові міжнародні банківські кредити надаються також у формі єврокредитів.

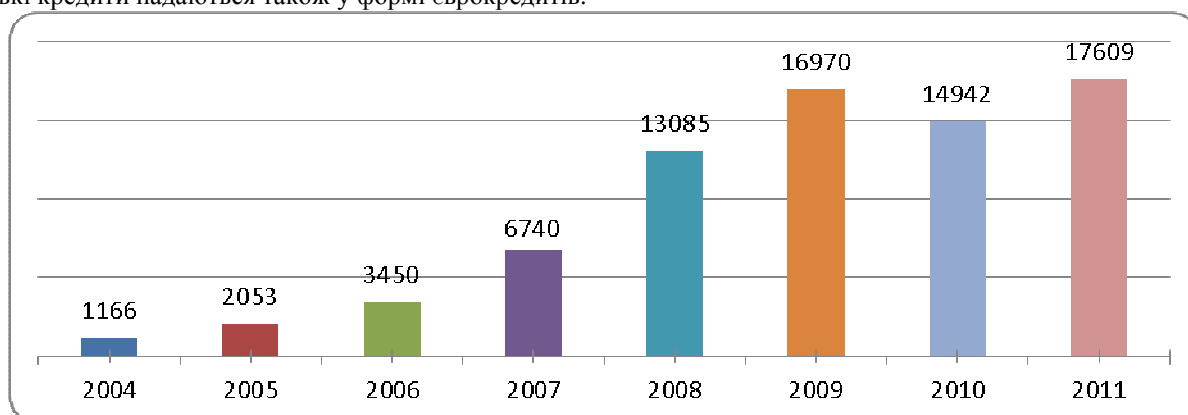


Рис 1. Кредити, надані нерезидентам в іноземній валюті (2004-2011рр.)

Необхідність розрахунків в іноземній валюті зумовлена розвитком міжнародних відносин та міжнародної торгівлі, а також використанням різних грошових одиниць контрагентами різних країн. Для здійснення розрахунків в іноземній валюті і обслуговування експортерів (імпортерів), комерційний банк

повинен мати ліцензію, що дозволяє здійснювати валютні операції і розвинену кореспондентську мережу за кордоном.

Комерційні банки проводять міжнародні розрахунки за дорученням своїх клієнтів в трьох загальноприйнятих формах: банківський переказ, інкасо, акредитив. Як додаткове забезпечення реалізації фінансових інтересів сторін, що беруть участь в зовнішньоторговельних угодах, банки представляють банківські гарантії або гарантійні листи.

Банківський переказ є простим дорученням комерційного банку своєму банку-кореспондентові виплатити визначену суму грошей на прохання переказодавця іноземному отримувачу (бенефіціару) з вказівкою способу відшкодування банку – платнику виплаченої ним суми.

Лідером за обсягами грошових потоків в Україну залишилася Росія, обсяги надходжень з якої порівняно з 2010 роком збільшилися на 22.8% – до майже 2 млрд. дол. США. Загалом на країни СНД у 2011 році припадало 30% загального обсягу грошових переказів із-за кордону. Серед країн дальнього зарубіжжя лідерами залишаються США та Німеччина (відповідно 10.1% та 7.0% від загальних обсягів грошових переказів в Україну). Варто відзначити значне збільшення обсягів грошових переказів із Кіпру (на 36.8%), Італії (на 15.4%), Греції (на 12.6%).

Інкасо - це доручення експортера (кредитора) своєму банку отримати від імпортера (платника, боржника) безпосередньо або через інший банк певну суму або підтвердження того, що ця сума буде виплачена у встановлені терміни.

Застосування інкасової форми розрахунків регулюється Уніфікованими правилами по інкасо, розробленими Міжнародною торговою палатою. Правила визначають види інкасо, порядок представлення документів до платежу і здійснення платежу, акцепту, порядок сповіщення про здійснення платежу, акцепту або сповіщення про неплатіж, а також інші питання.

Банки, що беруть участь в розрахунках по інкасо, виступають в ролі посередників і не несуть ніякої відповідальності за неоплату або неакцепт документів (тратт). Їх обов'язки обмежуються необхідністю представити імпортерові документи або тратти до оплати (акцепту) або направити документи (тратти) іншому банку для представлення до оплати (акцепту). У разі неплатежу або неакцепта банк імпортера повинен сповістити про це довірителя або його банк. Документи, отримані банком для перевірки, залишаються в його розпорядженні до моменту їх оплати (акцепту тратт).

Інкасова форма розрахунків вигідна імпортерам, оскільки вона має на увазі оплату дійсно поставленого товару, а витрати по проведенню інкасової операції відносно невеликі.

Недоліками інкасової форми розрахунків є, по-перше, тривалість пробігу документів через банки, а по-друге, імпортер може відмовитися від оплати представлених документів або ж не мати дозволу на переказ валюти за кордон. В цьому випадку експортер понесе витрати, пов'язані зі зберіганням вантажу, продажем його третьої особі або транспортуванням назад у свою країну.

Акредитив являє собою зобов'язання банку (банку-емітента) за вказівкою покупця (імпортера) здійснити платіж продавцю (експортеру) або акцептувати виставлену останнім тратту на суму вартості поставленого товару та наданих послуг проти пред'явлених продавцем документів.

Залежно від умов розрізняють такі види акредитивів: відзивні і безвідзивні, підтвержені і непідтвержені, переказні (трансферабельні), револьверні (відновлювані), покриті і непокриті, подільні і неподільні.

Найбільша частина доходів банків від міжнародних операцій надходить від надання кредиту та здійснення міжнародних переказів з іноземною валютою.

Література:

1. Статистична інформація офіційного сайту Національного банку України [Електронний ресурс].- Режим доступу: www.bank.gov.ua
2. Козак Ю.Г. Міжнародні фінанси: [навч. посіб.] / Ю.Г. Козак, Н.С. Логвінова, В.В. Ковалевський. – 3-тє вид. перероб. та доп. – К. ЦУЛ, 2007. – 640 с.
3. Макагон Ю.В. Международнѳй банковский бизнес.[Учеб. пос.] / Ю.В. Макагон, Е.В.Булатова – К.: Атика, 2003.- 208 с.

КАЛЮЖНА Є.А.,
студентка ОКР «Спеціаліст»
спеціальності «Міжнародна економіка»
Маріупольського державного університету

ВРЕГУЛЮВАННЯ СУЧАСНОЇ КРИЗИ МІЖНАРОДНОЇ ЗАБОРГОВАНОСТІ

Сучасний розвиток світового господарства свідчить про високий рівень залежності різних сегментів світової господарської системи і в той же час низький рівень стійкості до зовнішніх шоків. На фоні розгортання світової фінансової кризи суттєвим за масштабами впливу чинником стала зростаюча зовнішньоборгова залежність країн світу. У зв'язку з цим актуальним та доцільним є аналіз впливу зовнішньої заборгованості на економіку країн та розробка методів щодо зниження зовнішньоборгового тягаря.

В умовах глобалізації світового господарства більшість країн світу отримала майже вільний доступ до зовнішніх фінансових ресурсів. В результаті залучення зовнішніх запозичень виникла проблема зовнішньої заборгованості, яка зачепила не тільки країни, що розвиваються, але й у значній мірі країни з економічно розвинутою економікою.

Зовнішній борг чинить як позитивний, так і негативний вплив на економіку. Серед позитивних наслідків зовнішньої заборгованості виділяють наступні: забезпечення стабільності економіки, зокрема недопущення падіння сукупного попиту в умовах економічних спадів; збільшення зайнятості виробничих чинників; фінансування інвестицій, що не забезпечуються внутрішніми заощадженнями, здійснення сукупних витрат, що є більшими, аніж сукупний національний дохід; надходження додаткових ресурсів, що за певних умов може сприяти економічному зростанню. До негативних чинників зовнішнього боргу відносять: формування «ефекту витіснення», тобто підвищення відсоткових ставок та скорочення чистого обсягу інвестицій в економіці, викликане зростанням позик уряду на грошовому ринку; перенесення боргового тягаря на майбутні покоління; стримування економічного розвитку в країні внаслідок нераціонального використання отриманих позикових коштів; збільшення частки ВВП, котра перерозподіляється на користь кредиторів; виникнення проблеми обслуговування боргу (сплати відсотків та основної суми боргу), що призводить до збільшення дефіциту бюджету та скорочення державних видатків; ревальвації (збільшення обмінного курсу національної валюти відносно інших валют), що призводить до негативного сальдо торгівельного балансу; зменшенні міжнародних резервів країни та скороченні імпорту [1, 3].

Позитивний ефект зовнішніх запозичень в повній мірі залежить від ефективності державної політики, тоді як нераціональне використання залучених коштів приводить до негативних наслідків, а саме до зростання рівня зовнішнього боргу. Необхідність виконання зобов'язань по боргу в значній мірі обумовила використання на практиці політики структурного реформування і стабілізації, що орієнтуються на економічну лібералізацію та збільшення ролі ринкових сил та приватної ініціативи, хоч врегулювання вимагає підсилення відповідних функцій держави. У зв'язку з цим у світовій практиці склалась досить розгалужена система врегулювання зовнішньої заборгованості. При цьому основними шляхами зменшення проблемних боргових зобов'язань є такі: списання боргу, викуп боргу, сек'юритизація та конверсія боргу [2].

Для зменшення зовнішньої заборгованості також важливими є фактори покращення загальноекономічного стану країн. При формуванні боргової стратегії країн світу необхідним є прийняття до уваги напрямів використання зовнішніх запозичень, виходячи з пріоритетних напрямів розвитку економіки. Залучення зовнішніх коштів слід здійснювати з урахуванням умов залучення (термінів і вартості), а також, з огляду на те, що левову долю зовнішньої заборгованості країн складає приватний зовнішній борг, платоспроможності суб'єктів і можливостей надання державних гарантій, враховуючи можливе навантаження на державний бюджет.

У зв'язку з несприятливими зовнішньо кон'юнктурними умовами, з якими зіштовхуються країни, що розвиваються, мобілізація внутрішніх ресурсів і ефективний розподіл і використання коштів, що мобілізуються одержує усе більш важливе значення для сприяння стійкому розвитку. Особливістю країн, що розвиваються, є їх неспроможність у повній мірі позбавитись проблеми зовнішньої заборгованості через недостатню розвиненість економіки цих країн та високий рівень вже накопиченого зовнішнього боргу.

Для вирішення проблеми зовнішньої заборгованості країни, що розвиваються, повинні активізувати свої зусилля по здійсненню обґрунтованої політики, а саме:

- оптимізувати залучення зовнішніх позик;
- обґрунтовувати найбільш ефективні напрямки використання мобілізованих коштів;
- оптимізувати обслуговування та погашення зовнішнього державного боргу [4].

Окрім цього у ряді країн, що розвиваються, необхідно розробити політику по усуненню перекосів державних витрат, скороченню величезних дефіцитів бюджету і ліквідації інших макроекономічних диспропорцій, перегляду обмежувальної політики і врегулюванню дисбалансів в області валютних курсів, інвестицій і фінансів, а також подоланню перешкод на шляху розвитку підприємництва.

Обсяг зовнішньої заборгованості розвинених країн значно перевищує аналогічний показник країн, що розвиваються. Це має прояв у сучасній кризі зовнішньої заборгованості. Сучасні боргові проблеми економічно розвинутих країн можуть достатньо вагомо вплинути на подальший розвиток світової економіки. Насамперед, це може стосуватися зміни руху міжнародних потоків капіталу. Враховуючи останні події на міжнародному ринку суверенних боргових цінних паперів, які свідчать про те, що ризик дефолту за борговими зобов'язаннями існує і в економічно розвинутих країнах, а також те, що потенціал зростання їх економік значно менший, ніж в країн, що розвиваються, міжнародні потоки капіталу можуть в більшій мірі сконцентруватися в країнах з перехідною економікою. Для групи економічно розвинутих країн це може означати поступову втрату економічного лідерства на міжнародній арені. Для того, щоб подібний сценарій не справдився, необхідним є зміна комплексного підходу у сферах боргової, бюджетно-податкової та грошово-кредитної політик. Промислово розвинуті країни повинні активізувати свої зусилля з метою:

- сприяння створенню стабільного і передбаченого міжнародного економічного стану, особливо в тому, що стосується грошової стабільності, реальних процентних ставок і коливань курсів основних валют;
- стимулювання заощаджень і зменшення бюджетних дефіцитів;

- проведення відповідної національної макроекономічної і структурної політики, спрямованої на сприяння безінфляційному росту, скорочення незбалансованості основних зовнішніх розрахунків і розширення спроможності їхньої економіки до адаптації [4].

Таким чином, розв'язання проблеми зовнішньої заборгованості країн світу це перш за все прояв здатності їх урядів, їх економічних програм стабілізувати соціально-економічну ситуацію в країнах.

Література:

1. Вербицька Г. Проблеми міжнародної заборгованості на глобальних фінансових ринках // Г.Вербицька // Вісник Тернопільського національного економічного університету. – Тернопіль, 2008. - №3.- С. 77-84.

2. Загоруйко В.В. Проблеми заборгованості країн на світовому фінансовому ринку в умовах глобалізації/ В.В. Загоруйко// Проблемы развития внешнеэкономических связей и привлечения иностранных инвестиций: региональный аспект [Сборник научных трудов]. – 2009. - №2. - С. 813-818.

3. Ярошевич Н.Б. Управління державним боргом: зарубіжний досвід та українська реальність/ Н.Б.Ярошевич, А.В.Мазур, М.Р.Мокринська// Науковий вісник НЛТУ [Збірник науково-технічних праць]. – 2007. - № 17.8. - С. 266-271.

4. Проблеми погашення зовнішнього боргу країни [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://economist.lacruax.com/problemi-pogashennya-zovnishnogo-borgu-kra-d1-97ni/>

КАТРИЧ А.В.,
студентка IV курсу
спеціальності «Міжнародна економіка»
Маріупольського державного університету

СУЧАСНИЙ СТАН ЗОВНІШНЬОЇ ЗАБОРГОВАНОСТІ УКРАЇНИ

Перед кожною країною в той чи інший час постає проблема нестачі власних фінансових ресурсів. Це може бути спричинено як необхідністю внутрішнього інвестування, покриття дефіциту державного бюджету, соціально-економічних реформ, так і для виконання боргових зобов'язань. Тому щоб забезпечити подальший розвиток країни, необхідно залучати потрібні ресурси ззовні. В таких випадках і використовують зовнішні запозичення.

Для України, як достатньо молодій державі, використання даного методу залучення фінансових ресурсів є досить актуальним. Сьогодні ж залучення зовнішніх запозичень спрямоване переважно на покриття державного дефіциту, а також погашення вже існуючої заборгованості. З кожним роком сума зовнішнього боргу України стрімко зростає, лише на початок 2010 року спостерігалось невелике його зменшення (рис.1).

У 2011 році рівень валового зовнішнього боргу України зменшився до 76,6% від ВВП порівняно з 85,0% на початок року і на 1 січня 2012 року становив 126,2 млрд. дол. США.

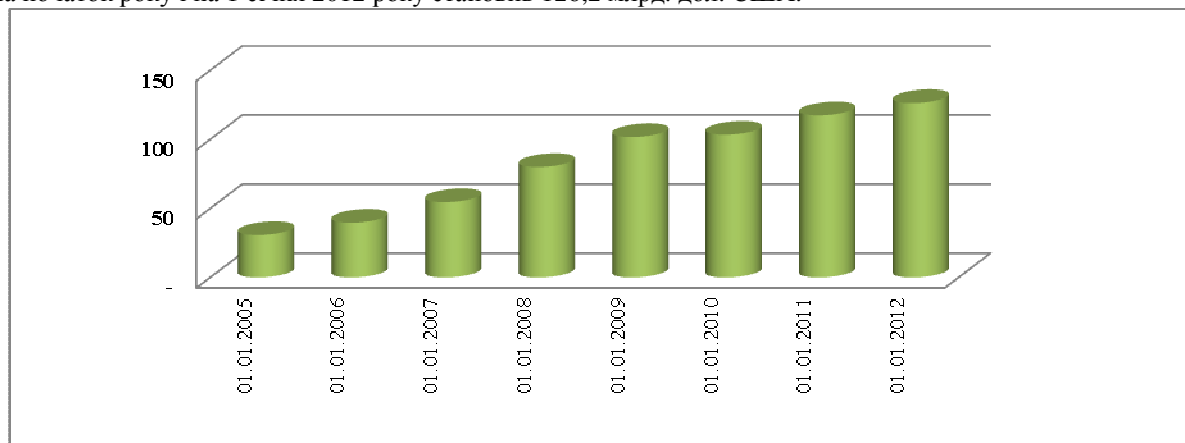


Рис. 1. Динаміка валового зовнішнього боргу України [1]

Різко скоротилися темпи приросту зовнішнього боргу секторів державного управління та органів грошово-кредитного регулювання (2,7% порівняно з 35,3% у попередньому році). Відносно ВВП борг цих секторів зменшився з 23,5% до 20,2% (рис.2) [1].

Зовнішній борг банків та інших секторів (включно з міжфірмовим боргом) скоротився з 61,5% від ВВП до 56,3%. Незважаючи на погіршення ситуації на світових фінансових ринках, обсяги чистого залучення кредитних ресурсів реальним сектором у 1,5 рази перевищили рівень попереднього року. Водночас банківський сектор продовжив погашати свої зовнішні зобов'язання.

Зовнішній борг секторів державного управління та органів грошово-кредитного регулювання збільшився за 2011 рік на 0,9 млрд. дол. США (на 2,7%) – до 33,4 млрд. дол. США. Відносно ВВП борг цих секторів зменшився з 23,5% до 20,2%.

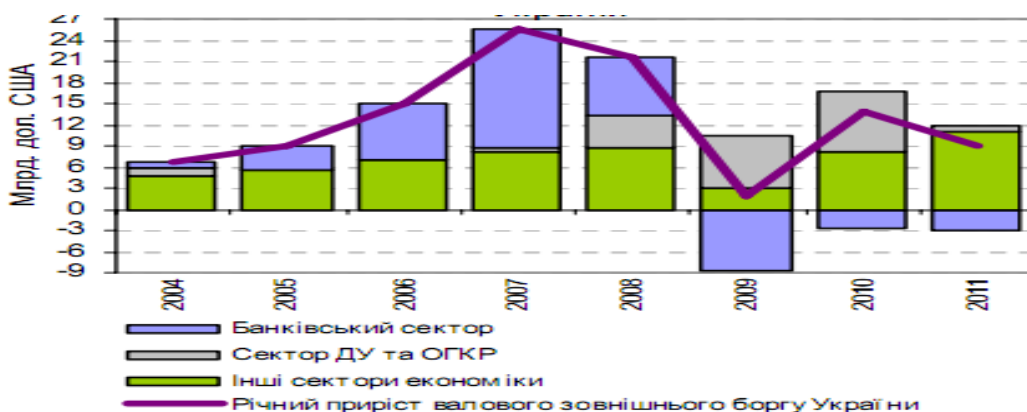


Рис.2. Приріст обсягів валового зовнішнього боргу України

Обсяг зовнішніх зобов'язань банківського сектору скоротився у 2011 році на 2,9 млрд. дол. США – до 25,2 млрд. дол. США (15,3% від ВВП). За останні 3 роки заборгованість українських банків перед нерезидентами скоротилася на 14,3 млрд. дол. США (на 36,2%) [1].

Зовнішній борг інших секторів економіки (включно з міжфірмовим боргом) за 2011 рік зріс на 10,9 млрд. дол. США (на 19,3%) - до 67,7 млрд. дол. США (41,0% від ВВП) [1]. За рахунок операцій платіжного балансу обсяг боргу зріс на 12,2 млрд. дол. США, а за рахунок курсової різниці та інших змін - скоротився на 1,3 млрд. дол. США.

Слід зазначити, що обсяг державного боргу (табл.1) та його структура значною мірою визначають рівень боргового навантаження та стан платоспроможності держави. Для того щоб не допустити зростання боргового навантаження уряди країн передусім контролюють рівень прямого державного боргу, оскільки операції саме за ним безпосередньо впливають на показники державного бюджету. Тому необхідно більш детально проаналізувати структуру прямого державного боргу.

За ознаками кредиторів зовнішній державний борг України станом на 2011р. мав таку структуру: а) заборгованість за позиками, наданими міжнародними економічними і фінансовими організаціями; б) заборгованість за позиками, наданими іноземними державами; в) заборгованість за позиками, наданими іноземними банками (фідуціарні позики); г) заборгованість за облігаціями зовнішньої державної позики.

Таблиця 1

Державний та гарантований державою зовнішній борг України за станом на 2011р., млрд. од. [2]

	дол. США	грн.	%
Державний зовнішній борг	24,51	195,81	41,4%
1. Заборгованість за позиками, наданими міжнародними фінансовими організаціями	10,56	84,34	17,8%
2. Заборгованість за позиками, наданими закордонними органами управління	1,34	10,72	2,3%
3. Заборгованість за позиками, наданими іноземними комерційними банками	2,00	15,98	3,4%
4. Заборгованість, не віднесена до інших категорій	10,61	84,76	17,9%
Гарантований державою зовнішній борг	12,97	103,61	21,9%
1. Заборгованість за позиками, наданими міжнародними фінансовими організаціями	7,70	61,53	13,0%
2. Заборгованість за позиками, наданими закордонними органами управління	0,19	1,52	0,3%
3. Заборгованість за позиками, наданими іноземними комерційними банками	1,58	12,63	2,7%
4. Заборгованість, не віднесена до інших категорій	3,49	27,92	5,9%

Проводячи аналіз структури зовнішнього боргу, слід зазначити, що динаміка кредитів змінилася у бік західних кредиторів. Якщо на 1 січня 1994 р. заборгованість країнам СНД становила 75,4 %, на початок 1999 р. – 20 % усього зовнішнього боргу, то вже на кінець 2011 р. - близько 7,2 %.

Стрімке зростання зовнішнього боргу, який експерти Світового банку оцінили у розмірі 82% ВВП, ставить Україну у рейтингу із 18 країн, яким загрожує дефолт, на 6 місце. Великий розмір зовнішнього боргу значно уповільнює ріст економіки країни та ставить її перед загрозою дефолту.

Валовий зовнішній борг України досягнув 85,7% від ВВП, з яких більше половини приросту (60,8%) валового зовнішнього боргу у 2010 р. сформувались в секторах державного управління і грошово-кредитного регулювання. При цьому зовнішні зобов'язання цих секторів зросли на 8,5 млрд. (на 35,3%) до 32,5 млрд. (23,7% від ВВП). Таким чином, ситуація в економіці країни досить критична. Проблема сьогодні не у масштабах зовнішнього боргу, а в напрямках його використання. Не дивлячись на суворі вимоги МВФ, уряд

країни має шукати найбільш ефективні напрями використання зовнішніх запозичень, які разом з економічними реформами дали б значне зростання ВВП та експортно-орієнтованої його складової.

Література:

1. Міністерство фінансів України [Електронний ресурс]: Міжнародне співробітництво - Режим доступу: <http://www.minfin.gov.ua/>

2. Національний банк України [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua/control/uk/index>.

КОБЗЄВА К.І.,
студентка IV курсу
спеціальності «Міжнародна економіка»
Маріупольського державного університету

СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ КРЕДИТУВАННЯ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ МІЖНАРОДНИМИ КРЕДИТНО-ФІНАНСОВИМИ ОРГАНІЗАЦІЯМИ

У зв'язку із несприятливою ситуацією на світових фінансових ринках, втратою взаємної довіри фінансових інститутів по всьому світу, виникненням стурбованості стосовно ризиків розповсюдження недовіри з країн-партнерів, а також невизначеністю перспектив світової економіки, Україна постала перед необхідністю отримати підтримку з боку міжнародних фінансових організацій.

Провідними джерелами кредитування української економіки зовні є Міжнародний валютний фонд (МВФ) (6839,6 тис.дол.США), Європейський банк реконструкції і розвитку (ЄБРР) (444,6 тис.дол.США) та Світовий банк (його підрозділ – Міжнародний банк реконструкції та розвитку (МБРР)) (3014,4 тис.дол.США) [4]

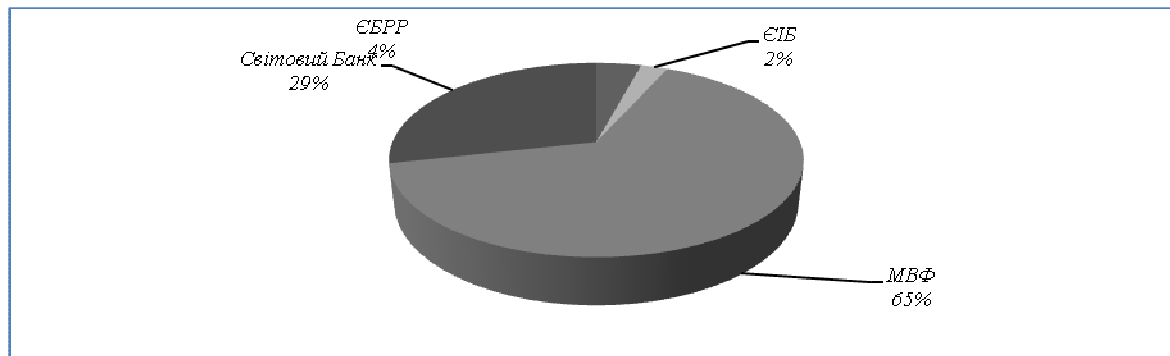


Рис.1. Розподіл кредитів від загального обсягу позик наданих міжнародними організаціями економічного розвитку станом на 01.01.2012, %

Світова економічна криза вплинула на національну економіку, і Україна постала перед необхідністю отримати підтримку з боку Міжнародного валютного фонду. 15 жовтня 2008 в рамках програми співробітництва «Стенд-бай» було досягнуто домовленості щодо сум та умов залучення коштів. Графік вибірки коштів Україною був розрахований на два роки із загальним обсягом фінансування в 802% від квоти України в МВФ, або 11 млрд. спеціальних прав запозичення (СПЗ) (приблизно 16,4 млрд. дол. США).[3] Після погодження параметрів програми 3 млрд. СПЗ були в терміновому порядку зараховані до золотовалютних резервів Національного банку України. У 2010 році Україна ухвалила нову спільну з МВФ програму «Стенд-бай» на загальну суму 10 млрд. СПЗ (15,1 млрд. дол. США), строком на 2,5 роки, скасувавши Угоду «Стенд-бай», затверджену в листопаді 2008 року у тому числі усі транші, що ще залишилися відповідно до тієї Угоди. Значна частина коштів була направлена на підтримку державного бюджету.[4]

ЄБРР залишається для України найефективнішим інвестором. Допомога, яку надає ЄБРР, сприяє економічному зростанню, реформуванню та модернізації транспортної галузі, енергетики, енергозбереженню та розвитку муніципальної інфраструктури. На даний час діяльність ЄБРР в Україні здійснюється відповідно до схваленої 13 квітня 2011 року Радою директорів ЄБРР середньострокової стратегії діяльності банку в Україні.[3]

Світовий банк залишається для України одним з найбільших за обсягами фінансовим партнером. Ресурси цієї організації використовуються для підтримки державного бюджету, здійснення інституційних та структурних реформ, підготовки та реалізації довгострокових інвестиційних проектів, які відповідають пріоритетним напрямкам економічного розвитку України.

За період з 1993 по 2010 року Україна та МБРР уклали угоди про надання позик на загальну суму більше 5 млрд. дол. США. Значна доля цих коштів (майже 90%) була передбачена для використання на структурну перебудову економіки.[3]

Важливою проблемою в забезпеченні ефективності використання позикових коштів є встановлення оптимальної структури запозичення. Нині у структурі запозичення переважає забезпечення фінансування бюджетного дефіциту (рис.2).

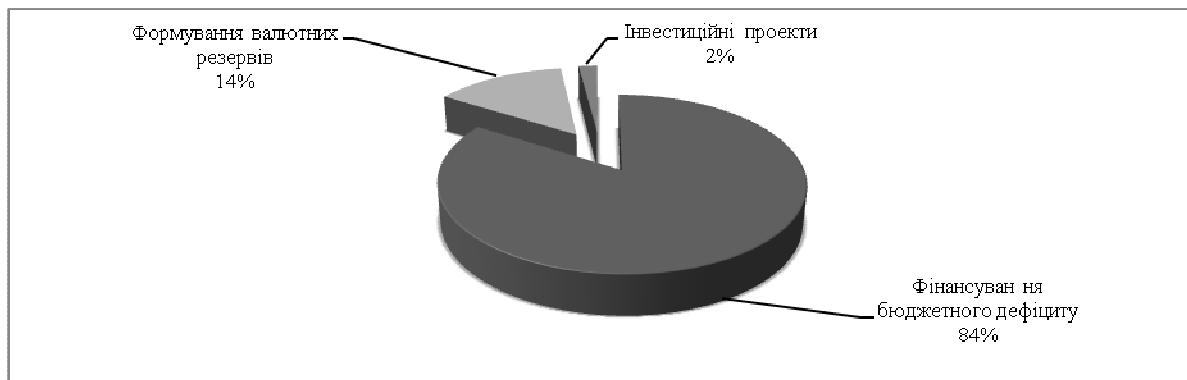


Рис.2. Структура державного боргу України за напрямками використання позик у 2011р., %

Із загальної суми заборгованості тільки 2 % пов'язані з кредитуванням в Україні інвестиційних проектів, під які виділяються кошти Міжнародного банку реконструкції і розвитку (МБРР) та Європейського банку реконструкції і розвитку в Україні (ЄБРР). Кредити Міжнародного валютного фонду (МВФ), що направляються на формування валютних резервів Національного банку України з метою забезпечення стабільності її національної валюти, становлять 14 %. Інша ж частина — 84 % заборгованості прямо або побічно пов'язана з фінансуванням дефіциту бюджету. Це запозичення на внутрішньому фінансовому ринку, комерційні позики і міждержавні позики, системні кредити МБРР, які хоч і надаються під проекти реструктуризації окремих галузей і секторів, але не мають цільового характеру і використовуються через бюджет. Така структура боргу визначається проблемами з виконанням бюджету.[1]

Отже, проаналізувавши сучасні тенденції кредитування української економіки виявили, що провідними джерелами кредитування української економіки зовні є Міжнародний валютний фонд (МВФ), Європейський банк реконструкції і розвитку (ЄБРР) та Світовий банк. Найбільш інтенсивне співробітництво України, з огляду на обсяги кредитування, з МВФ. Надані кредити МВФ спрямовуються безпосередньо до Державного бюджету України, в свою чергу допомога, яку надає ЄБРР сконцентрована переважно у приватному секторі – близько 65% , порівняно з 35% у державному секторі., що сприяє економічному зростанню, реформуванню та модернізації транспортної галузі, енергетики, енергозбереженню та розвитку муніципальної інфраструктури. Що стосується Світового банку, то на поточний момент портфель проектів спрямовано на підтримку ключових напрямів економічних реформ, а саме: структурну перебудову базових галузей економіки, реформування фінансового та банківського секторів, охорону навколишнього природного середовища.

Література:

1. Гош О. Суперечливість зовнішньоекономічних відносин України / О. Гош // Економіка України. – 2007. – № 11. – С. 77–88.
2. Козик В.В. Міжнародні економічні відносини: Навчальний посібник / В.В. Козик, Л.А.Панкова, Н.Б. Даниленко// К.: Знання, 2008.- 406 с.
3. Офіційний сайт Міністерства фінансів України [електронний ресурс] // Режим доступу: <http://www.minfin.gov.ua/>
4. Офіційний сайт Національного банку України [електронний ресурс] // Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua/>
5. Офіційний сайт Міністерства економіки України. —[електронний ресурс] // Режим доступу: <http://www.mc.gov.ua/>

ЛИСА О.В.,
к.т.н., доцент;
АНДРУЩО Р.П.,
к.е.н., доцент,

Львівський національний аграрний університет

ДО ПИТАННЯ ФОРМУВАННЯ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

Економічна ситуація в умовах глобалізації та входження України в світову спільноту, потребує значних структурних змін та вимагає необхідності гармонізації бухгалтерського обліку та фінансової звітності на міжнародному рівні. Така гармонізація дасть змогу для підприємств України: підвищити порівнянність бухгалтерської звітності підприємств України із фінансовою звітністю підприємств різних країн; розширити можливості підприємств щодо залучення ресурсів; скоротити витрати на складання фінансової звітності багатонаціональними корпораціями; посилити соціальний контроль над міжнародними корпораціями; оптимальніше розподіляти світові ресурси.

В таких умовах доцільно реформувати систему бухгалтерського обліку в Україні із застосуванням Міжнародних стандартів фінансової звітності (МСФЗ). Максимальне приведення бухгалтерського обліку в

Україні до міжнародних загальноприйнятих принципів є необхідною умовою її співпраці із зарубіжними країнами і розширення зовнішньоекономічних зв'язків українських підприємств [1].

Використання МСФЗ забезпечує зменшення ризику для кредиторів та інвесторів, зниження витрат кожної країни на розробку власних стандартів, поглиблення міжнародної кооперації у сфері бухгалтерського обліку, однозначне тлумачення фінансової звітності та зростання довіри до її показників [5]. Доцільність формування фінансової звітності аграрних підприємств згідно з принципами МСФЗ є предметом уваги багатьох вітчизняних і зарубіжних науковців, а зокрема: Г. Веріга, М. Войнарченко, Н. Пономарьова, О. Замазій, В. Костюченко, Л. Чижевський, В. Качалин, О. Малишкін, Л. Нищенко.

Ці причини зумовили для здійснення управління підприємством використовувати нові методи управління і сучасні технічні засоби побудови облікових інформаційних систем. Тому метою цієї публікації є оцінка процесу переходу українських підприємств до складання звітності відповідно до МСФЗ та обґрунтування переваг застосування МСФЗ для різних категорій користувачів. МСФЗ - це документи, які визначають загальний підхід до складання фінансової звітності, а також пропонують варіанти обліку окремих засобів або операцій підприємств [6]. Підприємства, які бажають зареєструвати свій пакет акцій на фондовій біржі в будь-якій країні, повинні дотримуватися вимог відповідного органу з цінних паперів цієї країни. Це ускладнюється тим, що буває так, що фінансові звіти, підготовлені в одній країні, є незрозумілими інвесторам або контролюючим органам іншої країни [3].

Запровадження принципів і методів МСФЗ в Україні здійснюється в умовах державного регулювання бухгалтерського обліку, яка передбачає створення регуляторних передумов. І правова система може суттєво обмежити можливості легалізації міжнародних стандартів, розроблених міжнародним неурядовим органом [2].

Проблема стосується відсутності зв'язку між П(С)БО та законами, які впливають на застосування МСФЗ. Іншою проблемою є існування в Україні суттєвої відмінності між бухгалтерським обліком і оподаткуванням, яка полягає в їх різних цілях, принципах і методах, використанні різної законодавчої та нормативної бази. Така відмінність не заохочує застосування принципів МСФЗ, та ускладнює контроль за дотриманням податкового законодавства.

Для удосконалення управління підприємством провести корінну реконструкцію технічної і інформаційної бази підприємств на основі введення автоматизованої системи обліку, контролю і аудиту.

Для того, щоб підвищити оперативність і покращити якість управління, потрібно забезпечувати керівників своєчасною і об'єктивною інформацією зовнішнього і внутрішнього характеру, яку б вони використовували при виробленні та прийнятті управлінських рішень. Звітність, сформована відповідно до МСФЗ, відрізняється високою інформативністю для користувача. Використання МСФЗ дає змогу українським підприємствам, які мають інтереси на міжнародному ринку, надати інвесторам, кредиторам та іншим зацікавленим сторонам прозору інформацію про свою діяльність.

Перехід українських підприємств до складання фінансової звітності за міжнародними стандартами можливий шляхом трансформації, але цей процес супроводжується труднощами організаційного, фінансового, кадрового характеру тощо.

Найсуттєвішою є проблема відсутності тотожності МСФЗ і П(С)БО, які регулюють аспекти визнання, оцінки й відображення в обліку господарських процесів та розкриття інформації про них у фінансовій звітності. Розбіжності виявляються в систематизації, кількості, назвах, деталізації, сфері застосування стандартів бухгалтерського обліку, так як стандарти розробляються виходячи з потреб різних груп користувачів. Це зумовлює необхідність постійного процесу розробки нових та перегляду існуючих стандартів для зближення різних облікових систем.

Література:

1. Веріга Г. Проблемні аспекти трансформації фінансової звітності підприємств країни відповідно до принципів МСФЗ / Г.Веріга, А.Савро// Науково-практичний журнал «Бухгалтерський облік і аудит» №9, 2010 р., С. 19-25.
2. Войнарченко М.П. Міжнародні стандарти фінансової звітності та аудиту/ Войнарченко М.П., Пономарьова Н.А., Замазій О.В. ; Навч. посіб. - К.: Центр учбової літератури, 2010.- 488 с.
3. Голов С.Ф. Бухгалтерський облік в Україні: аналіз стану та перспективи розвитку: Монографія / С.Ф. Голов. - К., 2007. - 522 с.
4. Жук В.М. Реформування бухгалтерського обліку та звітності: стан та перспективи / В.М. Жук // Облік і фінанси АПК. - 2005. - № 3. - С. 4-14.
5. Костюченко В. Гармонізація національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку і Сьомої Директиви ЄС щодо сфери застосування та подання консолідованих фінансових звітів / В. Костюченко // Бухгалтерський облік і аудит. - 2005. - № 4. - С. 17-22.
6. Малютін О.К. Концепція поліпшення інвестиційного клімату в Україні / О.К. Малютін // Фінанси України. - 2008. - № 11. - С. 12-17.
7. Нищенко Л.П. Гармонізація бухгалтерського обліку та фінансової звітності України з міжнародними стандартами: Автореф. дис. ... канд. екон. наук: 08.00.09: [Електронний ресурс] / Л.П. Нищенко. - К., 2008. - 22 с.

СУЧАСНІ ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ СВІТОВОГО РИНКУ ПЛАТИНИ

Одним з сегментів світового ринку дорогоцінних металів є ринок платини та інших металів платинової групи. Платина використовується для виготовлення ювелірних прикрас і автомобільних каталізаторів, у виробництві хімічної апаратури, в електро- і радіотехніці, і частково у вигляді сплавів з родієм, паладієм і іридієм. Так само платина грає велику роль у водневій енергетиці. Ця роль обумовлена особливими хімічними властивостями платинових металів: вони краще за всіх інших дозволяють отримувати чистий водень в паливних елементах. Більше того, платина, як і більшість інших дорогоцінних металів, не тільки широко використовується у промисловому виробництві, але й виступає об'єктом інвестування та створення резервів. Необхідність диверсифікації інвестицій та заощаджень, пов'язана зі зростанням нестабільності світового фінансового середовища, викликала підвищений інтерес до вкладень у різні види дорогоцінних металів.

Традиційно платина вважається за найбільш дорогий дорогоцінний метал. На початку 2008 року ціни на платину досягали 2270 дол. за унцію – удвічі більше пікових цін на золото. Проте при цьому ціни на платину є більш волатильними: на початок четвертого кварталу 2008 року рівень цін на платину опустився до 756 дол. за унцію (в результаті ціни на платину тимчасово порівнялися з цінами на золото). Такий сильний розкид цін пов'язаний з дещо іншою, ніж у золота, структурою споживання платини, більшою мірою орієнтованою на промисловість, насамперед, автомобільну. Як наслідок – глибока криза промисловості США, Японії, а також країн Західної Європи, що спостерігалася в кінці 2008 – на початку 2009 років, у поєднанні з надходженням великих партій платини на світовий ринок призвела до сильного зниження цін на даний метал. Втім, початок похвалення світової економіки, яке можна було спостерігати з середини першого кварталу 2009 року, дозволив цінам частково відновитися [2]. Причиною цього стало як деяке поліпшення ситуації в автомобільній галузі, так і очікування зростання попиту на платину в майбутньому (у міру виходу промисловості на докризовий рівень). Вже у 2010 р. середня ціна платини на світових ринках складала 1611 дол. за унцію.

Світовий ринок платини в 10 разів поступається світовому ринку золота, проте при цьому по своїх масштабах цілком зіставний з ринком срібла (10 млрд. дол. проти 13 млрд. дол. в 2008 році) [2]. У абсолютному виразі світовий попит на платину склав в 2008 році 191,6 т (без урахування утилізації каталізаторів), скоротившись порівняно з попереднім роком на 5%. У 2010 р. загальний попит на платину зріс до 245,1 т, а утилізація платини виросла до 57 т.

Щорічно у світі видобувається більше 180 тон платини. Найбільшим виробником цього металу є Південна Африка, на яку у 2010 р. припадало 74% світового видобутку (табл. 1). Хоча у 2008 році несприятливі погодні умови, закриття виробництв з міркувань безпеки, проблеми геологічного характеру і нестача кваліфікованої робочої сили послужили причинами падіння виробництва платини в цій країні – з 166 т до 140 т (-15,6%). Помітну частку у світовому виробництві платини займають: Росія (14%), Зімбабве (5%), Канада (3%), США (2%), Колумбія (4%).

Таблиця 1

Попит і пропозиція на світовому ринку платини, тон

Показники	2008	2009	2010
Пропозиція			
Південна Африка	140,4	144,2	144,2
Росія	25,0	24,4	25,7
Інші країни	19,3	18,8	18,7
Всього пропозиція	184,8	187,4	188,5
Брутто-попит			
Автокаталізатори	113,7	68,0	97,2
Ювелірна промисловість	64,1	87,4	75,1
Промисловий попит	53,5	35,5	52,6
Інвестиційний попит	17,3	20,5	20,2
Всього брутто-попит	248,5	211,3	245,1
Утилізація	-56,9	-43,7	-57,2
Всього нетто-попит	191,6	167,6	187,9
Зміна запасів	-6,8	19,8	0,6

Основними експортерами платини на світовому ринку є Швейцарія (27% світового експорту), ПАР (25%), США (8%) і Великобританія (7%). Головними країнами-імпортерами платини є Індія (16% світового імпорту), Японія (14%), Китай (13%), Швейцарія (13%), Гонконг (12%), США (10%), Німеччина (9%) [2, 3].

Найбільшим споживачем платини є автомобільна промисловість. Посилення законодавства відносно викидів шкідливих речовин в розвинених країнах привело до зростання попиту на платину, яке відбувалося особливо активно в період з 1999 по 2003 роки. З екологічних міркувань автовиробники почали частіше оснащувати свої автомобілі дизельними фільтрами з високим вмістом платини. В результаті обсяг

використовуваної в галузі платини виріс з 50 т в 1999 році до 128,9 т в 2007 році, зокрема за рахунок рециркуляції – з 13,1 т до 29,1 т. Автовиробники придбали 113,7 т платини (або 62% від загального обсягу поставок) у 2008 році, 68 тон – у 2009 році (36%) і 97 т у 2010 р. (52%). Зростання попиту на платину з боку автовиробників у 2010 р. пов'язане з відновленням автомобільного сектору після кризового 2009 р. Ще 31,3 т платини було отримано за рахунок утилізації автомобільних каталізаторів.

Зростання попиту з боку автомобільної промисловості виявилось знівелюваним таким же різким скороченням попиту на платину в ювелірній галузі. Подорожчання платини призвело до різкого падіння популярності ювелірних прикрас, вироблених з даного виду дорогоцінного металу. З 1999 по 2008 рік попит на платину, використану у виробництві ювелірних виробів, впав з 89,6 т до 64,1 т. У 2010 р. цей вид попиту знову зріс (до 75 т), однак рівня 1999 р. не досягнув. Тенденція до зростання використання платини спостерігається в хімічній промисловості і нафтопереробці (з 13,6 т до 20 т), тоді як в електронній промисловості і скляному виробництві обсяги споживання поступово скорочуються.

Помітну роль у 2008-2010 рр. відігравав інвестиційний попит на платину, що у 2008 р. виріс порівняно з попереднім роком в 2,5 рази до 17,3 т, з яких 8,6 т припало на Японію (рис. 1). У 2009-2010 рр. інвестиційний попит на платину зріс майже на 20% порівняно з 2008 р.

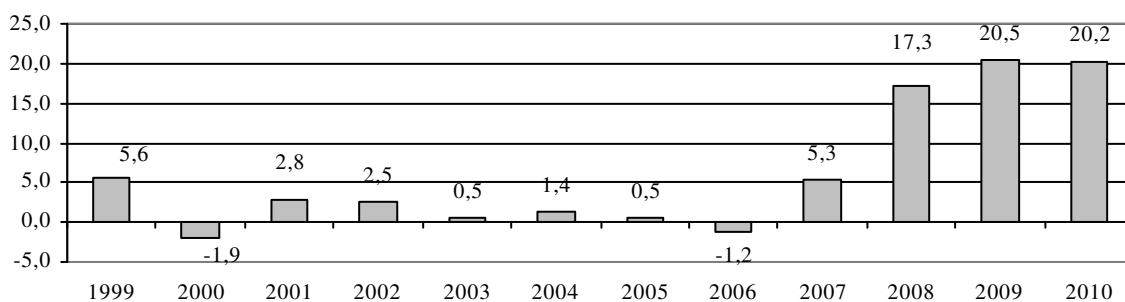


Рис. 1. Чистий інвестиційний попит на платину у 1999-2010 рр., тон

За обсягами інвестицій платина є третім дорогоцінним металом після золота і срібла. У 2008 році інвестиції в платину склали близько 0,7 млрд. дол. На початку 2008 року найбільшими покупцями платини були європейські індексні фонди, а продавцями – японські. В той же час, фіксація прибутків і масові продажі платини європейськими ETF в другій половині 2008 року на тлі загального зниження цін на метали призвела до різкого падіння цін. Даною можливістю скористалися японські ETF, що скуповували платину в цей період.

Таким чином, світовий ринок платини відрізняється від ринків золота та срібла, оскільки має переважно промислове, а не спекулятивне спрямування. Мотиви інвестиційного попиту на платину обумовлені як співвідношенням попиту та пропозиції, так і додатковими можливостями інвестування у фонди, що торгуються на біржі. В останні роки зростання інвестицій в платину здійснює все більш помітний вплив на ціни на цей дорогоцінний метал. В цілому, у найближчі роки на світових ринках очікується перевищення пропозиції платини над попитом, у тому числі за рахунок утилізації цього металу з вторинних джерел.

Література:

1. Батлер Дж. Платина 2011 / Дж. Батлер. – 2011. – 24 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://gold.prime-tass.ru/documents/files/dgold_JMPlatinum11final.pdf.
2. Мировой рынок драгоценных металлов: [Аналитический обзор]. – 2009. – 22 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.rmb.ru/files/ofbu/precious_metals.pdf.
3. Рынок золота, серебра, металлов платиновой группы: итоги 2008, прогнозы 2009: [Аналитический обзор]. – 2009. – 110 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://marketing.rbc.ru/research/562949962362278.shtml>.

ОРСХОВА Г.О.,
аспірант кафедри «Міжнародна економіка»
Донецького національного університету

ПЕРСПЕКТИВИ УЧАСТІ УКРАЇНИ НА МІЖНАРОДНИХ РИНКАХ ІРО

Актуальність теми дослідження. Необхідність фінансування потреб розвитку бізнесу зумовлює попит суб'єктів господарювання на довгострокові ресурси. Україна має великий інвестиційний потенціал, який перебуває в центрі уваги світової спільноти. Про це свідчить стійкий інтерес до нього з боку найкрупніших світових бірж. Іноземні інвестиції і кредити є сьогодні фактично єдиним істотним джерелом капіталу для українських компаній. Водночас вітчизняні бізнесові структури поки що не досить активно використовують ресурси міжнародних ринків первинних розміщень (ІРО) для фінансування своєї господарської діяльності. Кількість здійснених первинних розміщень акцій українських емітентів та обсяг залучених ресурсів за період

2005 – 2011 рр. є невеликими. Отже, IPO, будучи одним із дієвих та перспективних способів залучення іноземного капіталу, залишається відносно новим для вітчизняної практики.

Метою дослідження є комплексний підхід до аналізу інтеграції первинного розміщення акцій України у світову систему фондового ринку.

Ступінь вивченості проблеми дослідження. Проблема інтеграції фондового ринку України досліджуються в роботах вітчизняних вчених: О.Білоруса, С.Боринця, В.Будкіна, А.Гальчинського, Д.Лук'яненка, З.Луцишин, І.Лютого, Ю. Макогона, В.Міщенко, В. Новицького, Т. Орехової, О. Плотнікова, І.Пузанова, О.Рогача, А.Румянцева, В.Сіденка, А.Філіпенка, О.Шарова, О.Шниркова та ін.

Основна частина. Initial Public Offering (IPO) – зроблена вперше пропозиція інвесторам статі акціонерами компанії. Інвестори вкладають кошти в акції компанії, сподіваючись на подальше зростання вартості цих акцій, вищій за альтернативні варіанти інвестування рівень дохідності за акціями, отримання дивідендів. Ліквідність акцій, тобто можливість їх швидкого продажу і повернення інвестиції, збільшує привабливість акцій для інвесторів; участь акцій компаній в біржових торгах дозволяє сформувати ринкову вартість акцій та підвищити їх ліквідність[1].

IPO широко використовується в практиці фінансового забезпечення компаній за рубежом. У 2011 р. на ринках IPO Європи тривала позитивна динаміка зростання кількості розміщень та обсягів залучених коштів. Очікується, що такі тенденції триватимуть і поточного року, що дасть змогу європейським фондовим ринкам достойно конкурувати зі світовими лідерами IPO, зокрема з Китаєм та США [2].

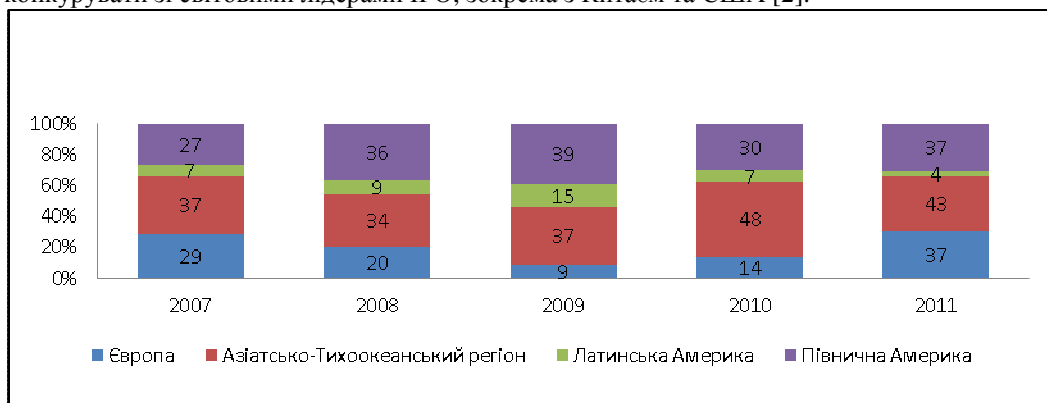


Рис. 1. Частка окремих регіонів світу у світовому обсязі угод IPO у 2007-2011рр., % [6]

За своєю економічною суттю публічне розміщення акцій спрямоване на широкий загаль заздалегідь не визначеного кола інвесторів. Цей інструмент головним чином повинен використовуватись компаніями, чії акції включені до біржових реєстрів, для залучення фінансування на біржах, де основними гравцями є інституційні інвестори.

Багато в чому успіх IPO компанії залежить від біржі, на якій він здійснений. Вибір біржі залежить від масштабів самої компанії та планів щодо залучення капіталу. Українські емітенти акцій найчастіше виходять з IPO на Лондонську та Варшавську фондові біржі (ВФБ). Порівняно з Лондонською біржею, обсяги угод на Варшавській біржі в кілька разів менші, але й вимоги до компаній ліберальніші.

Розглядаючи результати IPO українських компаній, то вони є різними. Відсутність відчутної позитивної динаміки може пояснюватися тим, що останнє розміщення акцій деяких українських компаній проведено лише в 2010 р. А ось обвальне падіння котирувань паперів інших емітентів відображає тотальне погіршення ставлення інвесторів до певних секторів економіки або ж незадовільну оцінку інвесторами самих компаній [4].

Серед нових розміщень на основному майданчику Варшавської фондової біржі у 2012 р. були чотири українські компанії: Industrial Milk Company, KSG Agro, WESTA ISIC, Ovostar Union.

Українські дослідники зазначають, що національним законодавством передбачено низку обмежень, які перешкоджають розміщенню акцій українських емітентів за межами України. У зв'язку із зазначеними проблемами і труднощами в Україні досі не було здійснено жодного прямого виходу українських емітентів на IPO в іноземних юрисдикціях [3].

Висновки. Ефективне забезпечення інвестиційного попиту сприяє зміцненню конкурентних позицій фірми, окремих галузей, всієї країни та формує привабливі перспективи застосування світового капіталу на нових ринках.

Плануючи здійснення IPO, українським емітентам у першу чергу слід звертати увагу на біржі, які мають альтернативні ринки (спеціально створені майданчики, куди допускаються емітенти, які не відповідають вимогам біржі щодо проходження лістингу), наприклад, Лондонську фондову біржу, Люксембурзьку фондову біржу, Франкфуртську фондову біржу, Віденську фондову біржу, Варшавську фондову біржу [5].

Невідповідність вищезгаданих положень українського законодавства вимогам зарубіжних фондових бірж, а також активне втручання ДКЦПФР в процес прийняття емітентом рішення щодо умов розміщення акцій

та відсутність чіткої процедури отримання дозволу на обіг акцій за рубежом, призводять до фактичної неможливості прямого розміщення акцій українських емітентів на іноземних фондових біржах.

Для стимулювання використання IPO та підвищення результативності IPO українських емітентів слід ґрунтовно змінити нормативну базу. Усе це має підвищити інтерес зовнішніх інвесторів як до самих компаній безпосередньо, так і до українського фондового ринку загалом та сприяти появі внутрішніх інвесторів.

Література:

1. Задорожна Р. Первинне публічне розміщення цінних паперів як засіб розвитку фондового ринку України / Р. Задорожна // Економіст. - 2010. - №4. - С. 48-50.
2. Кукса В. Это сладкое слово IPO / В. Кукса // Зеркало недели. – 2011. – № 35. – С. 4.
3. Лысенко Д. Выбор юрисдикции для проведения IPO: юридические аспекты / Д. Лысенко, Ю. Кирпа [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.kisilandpartners.com>.
4. Майорова Т.В. IPO як форма залучення інвестиційного капіталу / Т.В. Майорова // Фінанси України. – 2010. – № 6. – С. 80-88.
5. Смахтіна Д. Інвестори і фондовий ринок України / Д.Смахтіна // Україна Бізнес Ревю, 2009 №4. - С.31.
6. Офіційний сайт [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ferrexpo.com>.

ПОЛЯКОВА А.А.,
ученица 10 класса
специализированной школы №5 I-III ступеней
с углублённым изучением отдельных предметов

НАПРАВЛЕНИЯ УСОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ВАЛЮТНОЙ ПОЛИТИКИ УКРАИНЫ

Актуальность данной темы заключается в том, что валютная политика в Украине проводится крайне неэффективно и наталкивается на большие трудности. Слабый экспортный потенциал не обеспечивает достаточных валютных поступлений в страну, а неопределенная экономическая ситуация заставляет экспортеров держать валюту за рубежом.

Исследование и изучение современного состояния валютного рынка Украины определяет приоритетные направления валютной политики и валютного регулирования, что является целью работы.

В своей работе мы попытались раскрыть основные аспекты деятельности субъектов валютного регулирования, их роль в достижении целей валютной политики.

В процессе создания эффективного работающего и подконтрольного внутреннего валютного рынка и валютной политики необходимо соблюдение следующих основных принципов:

- во-первых, с одной стороны, валютное регулирование осуществляемых операций, являясь частью денежно-кредитной политики государства, должно своими методами способствовать (пусть косвенно, опосредованно) достижению целей экономической стабилизации. С другой стороны, очевидно, использование средств и методов валютного регулирования не может служить панацеей от всех бед, поскольку оно подчиняется макроэкономическим ориентирам, определяется общей стратегией и целями экономической политики государства;

- во-вторых, валютная политика, оказывающая весьма масштабное влияние на экономическую жизнь общества, должна отличаться последовательностью, логичностью, стабильностью и взвешенностью.

В своей работе мы попытались раскрыть основные аспекты деятельности субъектов валютного регулирования, их роль в достижении целей валютной политики.

Мы пришли к выводу, что для более эффективной организации валютного регулирования в стране необходимо тесное взаимодействие всех органов валютного регулирования. Это взаимодействие должно проявляться как в совместном создании нормативных правовых актов, так и в активном внедрении этих актов в жизнь, в обмене важной для всех субъектов валютного регулирования информацией о хозяйствующих субъектах, совершающих валютные операции.

Для более эффективной организации валютного регулирования в стране необходимо тесное взаимодействие всех органов валютного регулирования. Это взаимодействие должно проявляться как в совместном создании нормативных правовых актов, так и в активном внедрении этих актов в жизнь, в обмене важной для всех субъектов валютного регулирования информацией о хозяйствующих субъектах, совершающих валютные операции.

Литература:

1. Интернет-ресурсы.
2. Л.Н. Красавина "Международные и кредитно-финансовые отношения". Учебник, 2-е издание, 2005 г.
3. Мариупольский государственный гуманитарный университет. "Особенности интеграции Украины в мировое пространство. Экономический и политико-правовой аспект". Материалы IV Всеукраинской научно-практической конференции студентов, аспирантов и молодых ученых. Мариуполь 2008 г.

4. Мариупольский государственный университет. "Особенности интеграции Украины в мировое пространство. Экономический и политико-правовой аспект". Материалы V Всеукраинской научно-практической конференции студентов, аспирантов и молодых ученых. Мариуполь 2008 г.

5. Мариупольский государственный университет. "Дебют" сборник тезисы докладов студентов экономико-правового факультета. Мариуполь - 2011 г.

7. Н.Н. Гусаков, И.Н. Белова, М.А. Стренина "Международные Валютно-кредитные отношения". Российский университет дружбы народов. Москва. 2006г.

Научная работа Мареной Татьяны Васильевны

8. О.В. Дзюблук "Валютная политика". Киев. "Знання" 2007г., серия "Высшее образование двадцать первого столетия"

9. С.Я. Боринцев "Международные финансы" учебник, второе издание, переделанное и доделанное. Киев. "Знання" 2006 г., серия "Высшее образование двадцать первого столетия".

РАДЧЕНКО Г.М.,
студентка III курсу
спеціальності «Міжнародна економіка»
Мариупольського державного університету

ОЦІНКА СВІТОВИХ ПРОЦЕСІВ ТРАНСКОРДОННОГО ЗЛИТТЯ І ПОГЛИНАННЯ В БАНКІВСЬКОМУ СЕКТОРІ

Транскордонне злиття і поглинання (cross-border mergers and acquisitions M&A) являє собою процес об'єднання (на основі участі в акціонерному капіталі) компаній різних країн. Ключовою ознакою транзакцій ЗіП є зміна акціонерного контролю фірми, що зливається або поглинається.

Транскордонні злиття і поглинання становлять понад 80% обсягу прямих іноземних інвестицій у світі. Однак існує якісна відмінність між застосуванням цього виду ПІІ приймаючими країнами. Так, практично 100% прямих інвестицій у розвинуті країни здійснюється у формі злиттів і поглинань, водночас для країн, що розвиваються, і країн з перехідною економікою ця цифра становить не більше 40%. Можна також зазначити, що транскордонні злиття і поглинання (тобто ті, у яких задіяні ТНК) становлять близько 25–30% від усього обсягу злиттів і поглинань у світі як за кількістю угод, так і за вартісним показником.

Слід відзначити, що збільшення загальносвітового обсягу ПІІ підкріплюється розширенням трансграничних ЗіП. Так, за даними ЮНКТАД, у 2007 році було зареєстровано 7 018 угод по злиттям і поглинанням на загальну суму 1 022 725 млн. дол. При цьому саме у 2007 році було відмічено найбільшу кількість мегаугод. Трансграничні ЗіП, особливо за участю компаній із розвинутих країн, допомогли збільшити обсяги ПІІ останнім часом. Вартісний обсяг трансграничних ЗіП збільшився у 2010 році проти 2009 року на 35,7% і сягнув 338 839 млн. дол., при цьому кількість угод збільшилася на 27,5% і склала 5 405.

Аналізуючи, вартість угод ЗіП у 2010 році по групах країн, слід зазначити, що найбільша частка припадає на Європу і складає 123 354 млн. дол. США. Збільшення відбувається загалом за рахунок країн ЄС, вартість угод складає 113 539млн.дол.США (рис.1).

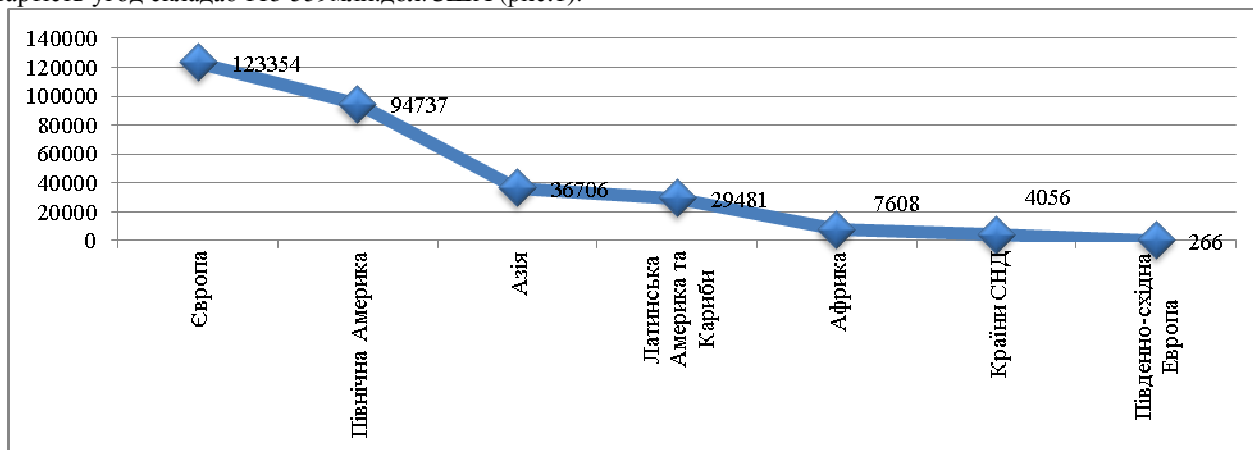


Рис. 1. Вартісний обсяг угод ЗіП по групах країн у 2010 році, млн.дол.США

Слід зазначити, що світові процеси транскордонних злиттів та поглинань є характерними не тільки для транснаціональних корпорацій, але також і для транснаціональних банків.

Основна мета об'єднання банків це поліпшення їх фінансового стану, підвищення рівня капіталізації, а також збільшення частки установ в сегментах конкретних фінансових послуг. У результаті злиття двох і більше самостійних установ, їх права та обов'язки щодо матеріальної та нематеріальної власності переходять на основі правонаступництва до нової юридичної особи.

Втім, останнім часом активізація процесів злиття і поглинання в банківській сфері більше обумовлена необхідністю, оскільки для деяких гравців ринку об'єднання стає майже єдиною умовою «виживання». У цьому

випадку, на передній план виходять цілі і завдання, спрямовані на порятунок банку від банкрутства і ліквідації, зниження рівня ризиків і відновлення ефективного функціонування банківських послуг.

До числа мотивів злиттів і поглинань відносять також прагнення підвищити якість і ефективність управління. Як правило, поглинаються менш ефективні й гірше керовані банки і компанії.

У 2007–2008 рр. лідером за обсягами злиттів та поглинань ЗіП у банківському секторі була Європа. Обсяг ЗіП 2007 р. у фінансовому секторі становив 980 млрд. євро, у Сполучених Штатах спостерігається уповільнення, і 2007 р. обсяг ЗіП становив 720 млрд. дол. Світовими лідерами злиттів і поглинань, за даними агентства Dealogic, є Goldman Sachs (у 2007 р. Отримав 1,2 млрд дол.), Morgan Stanley (1,02 млрд дол.), UBS (864 млн дол.). Приклад злиття та поглинання є продаж голландського банку ABN Armo британському банку Barclays за 97 млрд. дол.; продаж італійського банку Capitalia італійській UniCredit Group за 29,5 млрд. дол.; продаж японської брокерської компанії Nikko Cordial американському Citibank за 7,7 млрд. дол.; продаж американської фінансової компанії AG Edwards американському банку Wachovia Corp за 7 млрд. дол.

Банківська криза не принесла прибутку інвестиційним банкам, вони стали заробляти на 25-30% менше в сегменті ЗіП. Що являється однією з причин зниження обсягів угод.

2008 рік характеризується уповільненням темпів ЗіП як у Європейському Союзі (870 млрд. євро), так й у США (600 млрд. дол.). Найбільшою угодою ЗіП в 2008 р. Булла купівля Merrill Lynch банком Bank of America за 48.766,20 млн. дол. США. 2008 рік був «нульовим» за продуктивністю для ринку злиттів і поглинань у фінансовому секторі, при цьому активність угод злиття та поглинання скоротилася по всій Європі. Фінансово-економічна криза 2008 р. привела до скорочення угод злиття і поглинання банків за участю приватних компаній і росту угод за участю держави на світовому ринку в 2009 - 2010 рр. Багатьом підприємствам угоди проводити було не вигідно - їм не вистачало власних коштів, а кредити різко подорожчали.

За даними аналітичної компанії Dealogic, угоди ЗіП за участю державного капіталу в 2009 році становили 15% від загальної ємності світового ринку, або \$354 млрд. - рекордний показник за всю історію. Значна частина великих угод зі злиттів і поглинань була пов'язана зі спробами урядів розвинених країн пом'якшити наслідки важкої фінансової ситуації. Державну підтримку в першу чергу було спрямовано на банківський сектор. Найбільша угода такого роду відбулася у Великій Британії, де держава довела частку володіння Royal Bank of Scotland до 84,9%, вклавши \$41,8 млрд. Серед великих транзакцій в інших галузях називають участь уряду США в порятунку General Motors і страхової компанії AIG.

У США та ЄС у результаті серії кризових ЗіП у банківському сегменті було утворено кілька гігантів, у тому числі і за участю держави, які тепер будуть все активніше брати участь у розвитку фінансового сектору, мимоволі ставати стратегічними інвесторами.

Таким чином, незважаючи на економічний спад, угоди зі злиттів і поглинань залишаються потужним інструментом розвитку банківського бізнесу та зміни його структури. Умови, що склалися після кризи, змушують банки укрупнювати капітал заради більш ефективного його використання та подальшого розвитку.

Література:

1. Інфраструктурні інвестиції - необхідне условие экономического роста в стране / Державне агентство України з інвестицій та інновацій: [Електронний ресурс]. - Режим доступу до звіту: <http://www.in.gov.ua>.
2. Сазонець І.Л. Міжнародна інвестиційна діяльність: [навч. посіб.] / І.Л. Сазонець, О.А. Джусов, О.М. Сазонець. - Київ: Центр навчальної літератури, 2003. - 156 с.
3. ЮНКТАД, Доклад о мировых инвестициях 2010 года: в низкоуглеродную экономику: [Электронный ресурс]. - Режим доступа к отчету: http://www.unctad.org/ru/docs/wir2010overview_ru.pdf.
4. ЮНКТАД, Доклад о мировых инвестициях 2011 года: Способы организации международного производства, не связанные с участием в капитале и развитие: [Электронный ресурс]. - Режим доступа к отчету: <http://www.un.org/ru/development/surveys/docs/investments2011.pdf>.

СОБОЛЕВА О.А.,
студентка IV курсу
спеціальності «Фінанси»
Міжнародного Слов'янського Університету,
м. Харків

РОЗВИТОК СПІВРОБІТНИЦТВА УКРАЇНИ З МІЖНАРОДНИМИ ФІНАНСОВО-КРЕДИТНИМИ УСТАНОВАМИ

Перебудова програмної політики України і міжнародних фінансово-кредитних установ (МФКУ) неможлива без чіткого визначення пріоритетів об'єктів регулювання. Центром впливу в цьому процесі мають стати стабілізація виробництва, збільшення темпів економічного зростання, що в остаточному підсумку визначають загальну картину економічного й соціального розвитку держави.

Необхідно зазначити, що засади співробітництва України з міжнародними фінансовими організаціями мають бути вдосконаленими в рамках запровадження нових процедур підготовки та реалізації проектів

економічного і соціального розвитку України. Політика України щодо співробітництва з міжнародними фінансовими організаціями, що викладена в державних програмах, має бути значно посилена.

Комплексна стратегія розвитку повинна визначати підхід, що допомагає країнам більш ефективно управляти економікою. У рамках підходу підкреслюється взаємозалежність усіх аспектів розвитку – соціального, структурного, людського, управлінського, екологічного, економічного й фінансового – і формується:

- цілісна довгострокова стратегія;
- країна в ролі лідера при розробці стратегії;
- міцні партнерські відносини між урядами, донорами, громадянським суспільством, приватним сектором й іншими зацікавленими в розвитку учасниками;
- транспарентна зосередженість на результатах розвитку для забезпечення більшого практичного успіху в економіці.

Стратегія розвитку, по суті, має являти собою процес, а не шаблон, який повинен одноманітно застосовуватися до всіх країн. Комплексна стратегія розвитку – це новий спосіб ведення операцій, інструмент досягнення більш високої ефективності в процесах розвитку в сучасному світі.

Головними проблемами при реалізації проектів МФКУ в Україні є, по-перше, недосконале законодавство та нормативна база стосовно набуття угодами чинності. Водночас, на сьогодні в Україні склалась така ситуація, коли більшість законодавчих актів стали непридатними в нових умовах або є неефективними, їх необхідно переглядати та доповнювати. Законодавчий орган України за час незалежності держави не зміг оновити законодавчу базу, в тому числі і з питань, які стосуються законодавчих документів, що регламентують порядок здійснення міжнародних кредитних угод в Україні. По-друге, і це ще відчутніше впливає на ефективність впровадження проектів, є недостатньо якісною діяльність державних інститутів, відповідальних за реалізацію проектів МФКУ в Україні.

Основними завданнями державної політики у сфері підвищення ефективності співробітництва з МФКУ є:

- удосконалення процедури та методологічної бази підготовки проектів з метою досягнення цілей, дотримання графіків та визначених бюджетів у процесі їх реалізації;
- перехід на казначейське обслуговування у процесі виконання проектів міжнародних установ;
- удосконалення системи управління проектами міжнародних фінансово-кредитних установ;
- удосконалення механізму правового регулювання питань щодо здійснення місцевих запозичень та надання державних гарантій, врахування у державному бюджеті позик, що надаватимуться МФКУ, та відповідного співфінансування за рахунок внутрішніх джерел;
- оптимізація процедури проектного циклу та синхронізація їх з процедурами міжнародних організацій;
- удосконалення системи контролю, моніторингу та оцінки ефективності використання фінансових ресурсів МФКУ;
- підвищення якості розроблення проектних документів та експертизи спільних з МФКУ проектів;
- посилення відповідальності груп управління проектами, вдосконалення їх взаємодії з відповідальними виконавцями проектів МФКУ;
- удосконалення механізму взаємодії між Мінекономіки - координатором співробітництва з МФКУ і Міністерством фінансів – фінансовим агентом держави з одного боку та органами виконавчої влади – відповідальними виконавцями проектів і бенефіціарами з іншого;
- підвищення кваліфікації працівників органів виконавчої влади, які задіяні у підготовці та реалізації проектів;
- створення автоматизованої бази даних, яка забезпечить інформаційне та аналітичне супроводження проектів МФКУ на всіх стадіях та сприятиме проведенню постійного моніторингу виконання проектів, виявленню ризиків;
- посилення відповідальності позичальників за своєчасне та цільове використання кредитних ресурсів МФКУ.

Міжнародні фінансові організації досить гнучко підходять до розроблення структури своїх кредитів та інших фінансових послуг, прагнучи надавати кредити на умовах, що максимально відповідають потребам клієнта й проекту. Цей підхід є свідомим відходом від політики інших міжнародних фінансових установ, що формують кошики довгострокового фінансування, оскільки використання таких послуг найчастіше створює для клієнтів невикордані ризики, яких можна уникнути.

Водночас, державна економічна політика має включати і такі зобов'язання, як:

підтримувати конструктивні відносини з приватними кредиторами і мати задовільний прогрес в обмеженні своєї уразливості до зовнішніх обставин за допомогою обережного, завбачливого управління своїм зовнішнім боргом і резервами;

прийняти задовільну економічну й фінансову програму, що включає як кількісні показники, так і заходи, спрямовані на реалізацію для досягнення очікуваних результатів;

спрямувати свою економічну і фінансову політику на стимулювання економічного зростання з стабільністю цін, підвищення добробуту та забезпечення здорового довкілля;

унікати маніпулювання обмінними курсами або міжнародною валютною системою. Валютний курс впливає на конкурентоспроможність компаній, на співвідношення експортно-імпорتنих цін тощо;

сприяти становленню та розвитку міжнародних ринків товарів і послуг, модернізації та підвищенню ефективності діяльності підприємств державного і приватного секторів країни через створення державою відкритої, конкурентної та справедливої системи управління закупівельними операціями міжнародних фінансових організацій.

Засади співробітництва з МФКУ мають визначати цілі та напрями співробітництва України з МФКУ в розрізі конкретних проектів, оскільки практичним втіленням підтримки курсу України на здійснення економічних реформ є допомога, що надається МФКУ у вигляді кредитів та позик, які використовуються для реалізації пріоритетних проектів соціального й економічного розвитку. Реалізація засад співробітництва України з МФКУ також має бути узгоджена з відповідними стратегіями допомоги цих організацій України.

Засади державного управління щодо співробітництва України з міжнародними фінансовими організаціями мають бути удосконаленими в рамках запровадження нових процедур підготовки та реалізації проектів економічного й соціального розвитку України. Політика України щодо співробітництва з міжнародними фінансовими організаціями, яка викладена в державних програмах, має бути консолідована, адаптована до соціально-економічних процесів та враховувати глобалізаційні процеси у світі.

Література:

1. Барткевич О.М. Міжнародні фінансові організації та їх значення у процесі трансформації економіки України / О.М. Барткевич // Науковий вісник НЛТУ: Збірник наук.-техн. праць. – 2007. – №17.4. – С. 184-189.

2. Світовий банк. Проекти та програми. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://web.worldbank.org/external/default/main?menuPK=455718&pagePK=141155&piPK=141124&theSitePK=455681>.

3. Співробітництво України з міжнародними фінансовими організаціями. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.mfa.gov.ua/lebanov/ua/29769.htm>.

ТИМОШЕНКО О.М.,
студентка ІV курсу
спеціальності «Фінанси»
Міжнародного Слов'янського Університету,
м. Харків

НАПРЯМИ УДОСКОНАЛЕННЯ ДЕРЖАВНОЇ ПОЛІТИКИ В СФЕРІ МІЖНАРОДНОГО КРЕДИТНОГО СПІВРОБІТНИЦТВА УКРАЇНИ

Міжнародний кредит виконує низку важливих функцій: стимулює експорт товарів та послуг, створює сприятливі умови для розширення приватних іноземних інвестицій, слугує важливим механізмом одержання прибутку у вигляді відсотків від країн-боржників, сприяє розвитку міждержавних господарських зв'язків та поглибленню процесів міжнародної економічної інтеграції.

Узагальнюючи, можна зазначити, що міжнародний кредит сприяє прискоренню процесу відтворення за такими напрямками державної політики:

стимулює зовнішньоекономічну діяльність країни, підвищує економічну ефективність зовнішньої торгівлі й інших видів її міжнародної діяльності;

слугує засобом підвищення конкурентоспроможності підприємств країни-кредитора;

створює сприятливі умови для закордонних приватних інвестицій. Державна форма міжнародних кредитів слугує підґрунтям для приватних інвестицій;

сприяє створенню інфраструктури, необхідної для функціонування підприємств, у тому числі іноземних і спільних, зміцненню позицій національних підприємств, банків, пов'язаних із міжнародним капіталом;

забезпечує ефективність, надійність та безперервність міжнародних розрахункових і валютних операцій, що обслуговують зовнішньоекономічні зв'язки країни;

спонукає до впровадження в країні-позичальниці конкурентних та екологічно безпечних технологій, розвитку трудових ресурсів, адаптації законодавства та стандартів до міжнародного рівня.

Засади співробітництва з міжнародними фінансовими організаціями мають визначати цілі та напрями кредитного співробітництва України в розрізі конкретних проектів, оскільки практичним втіленням підтримки курсу України на здійснення економічних реформ є допомога, що надається міжнародними фінансовими організаціями у вигляді кредитів та позик, які використовуються для реалізації пріоритетних проектів соціального й економічного розвитку. Реалізація засад співробітництва України з міжнародними організаціями також має бути узгоджена з відповідними стратегіями допомоги цих організацій України.

Крім того, новими стратегіями міжнародних фінансових організацій в Україні має визначитися характер їх оперативної діяльності в Україні протягом найближчих років.

Особливість нових стратегій має полягати в їх прагматичному характері, спрямованому на підтримку економічних та структурних реформ у найважливіших секторах, на пошук і реалізацію нових інвестиційних можливостей в Україні. Реформи в Україні мають розглядатися в контексті загальносвітових тенденцій у розвитку трансформаційних процесів. Стратегії мають передбачати, що за умови подальшого покращання інвестиційного клімату в країні та досягнення конкретних результатів структурних реформ будуть у змозі значно збільшити щорічні обсяги фінансування проектів.

Становлення державних інститутів та ефективної системи управління – це головна мета позичкової політики. Досвід показує, що недостатня увага до інституціональних аспектів призводить до виникнення складних проблем саме на стадії реалізації проектів розвитку.

Органи виконавчої влади мають вносити пропозиції стосовно необхідності підготовки того чи іншого проекту разом з обґрунтуванням його відповідності стратегії економічного й соціального розвитку України на коротко- та середньострокову перспективу. Зокрема, економічна політика держави має включати різноманітні механізми її реалізації.

Позики на конкретні інвестиційні проекти мають бути спрямовані на створення, відновлення та підтримку економічної, соціальної й інституціональної інфраструктури.

Реабілітаційні позики мають одержуватися для підтримки урядових програм економічних реформ, спрямованих на створення сприятливих умов для приватних інвестицій, коли для термінового відновлення найважливіших об'єктів інфраструктури й виробництва необхідна іноземна валюта.

У рамках завдань структурної перебудови економіки за своїм характером позики мають використовуватися на проведення мікро- та макрореформувань, а також інституційних перетворень.

Отже, інструментами спільної з міжнародними фінансовими організаціями кредитної політики, насамперед, мають бути такі, що дали б змогу:

- скоротити цикл проекту і термін схвалення позики;
- прискорити витрати коштів;
- сприяти залученню новітнього міжнародного досвіду;
- посилити ступінь гнучкості для внесення в проект необхідних змін;
- збільшити термін співробітництва з міжнародними фінансовими організаціями;
- знижити тягар платежів по проекту;
- розширити можливості його успішної реалізації.

Головним напрямом поліпшення ситуації щодо міжнародного кредитування повинні стати макроекономічні перетворення в податковій та бюджетній політиці держави. Пропонуються наступні заходи вдосконалення державної політики у цьому напрямі: прийняття закону щодо процедури отримання позик міжнародних фінансових організацій, розроблення нової стратегії співпраці з міжнародними банками, проведення заходів щодо повернення боргів Держбюджету, запровадження більш широкого висвітлення цієї проблеми у засобах масової інформації.

Основними заходами спрощення громіздкого та бюрократичного механізму кредитування із залученням гарантій уряду мають стати збільшення повноважень Міністерства фінансів, введення уніфікованої системи показників для визначення кредитоспроможності позичальників та ефективності потенційних проектів, залучення відомих вітчизняних та іноземних аудиторських компаній до цього процесу.

Необхідною умовою поліпшення процесу кредитування міжнародними фінансово-кредитними установами українських позичальників є необхідність раціоналізації вимог та бюрократичних перешкод з боку міжнародних банків.

Пропозиціями покращення роботи українських банків-агентів є наступні заходи вдосконалення операцій цих банків: розвиток консалтингових послуг щодо складання бізнес-планів та інвестиційних програм, допомога у визначенні вартості майна, що надається у заставу, можливе короткострокове кредитування для сплати фронтальних комісійних міжнародним банкам, сприяння у підписанні договорів поруки.

Українським підприємствам, що приймають рішення про отримання позик від міжнародних фінансових організацій, надано пропозиції щодо зменшення можливих негативних наслідків від коливань валютних курсів, подолання зависоких вимог іноземних банків щодо підготовки всієї документації проекту за міжнародними стандартами, непорозумінь і бюрократичних перешкод з боку міжнародних кредиторів, уникнення можливого подорожчання проекту за рахунок багатьох факторів.

Література:

1. Озаріна О.В. Взаємодія України і міжнародних організацій з питань залучення кредитного капіталу та технічної допомоги / О.В. Озаріна, В.А. Алексєєва // Вісник Донецького університету економіки та права: Збірник наукових праць. – 2008. – №1-2. – С. 28-34.
2. Салгинський М.В. Особливості організації кредитування національної економіки Міжнародним валютним фондом / М.В. Салгинський / Фінанси України. – 2009. – №2. – С. 60-65.

СУЧАСНА СИСТЕМА РЕГУЛЮВАННЯ МІЖНАРОДНИХ ВАЛЮТНИХ ВІДНОСИН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ СВІТОВОЇ ВАЛЮТНОЇ СИСТЕМИ

Сучасний механізм валютного регулювання склався після впровадження на підставі Ямайської угоди плаваючих валютних курсів.

У системі регулювання ринкової економіки важливе місце займає валютна політика - сукупність заходів, здійснюваних у сфері міжнародних валютних та інших економічних відносин у відповідності з поточними та стратегічними цілями.

Напрямок та форми валютної політики визначаються валютно-економічним становищем країн, еволюцією світового господарства, розстановкою сил на світовій арені.

Одним із засобів реалізації валютної політики є валютне регулювання - регламентація державою міжнародних розрахунків та порядку проведення валютних операцій. Пряме валютне регулювання реалізується шляхом законодавчих актів і дій виконавчої влади, непряме - з використанням економічних, зокрема валютно-кредитних, методів впливу на поведінку економічних агентів ринку.

Регулювання валютних відносин включає декілька рівнів:

приватні підприємства, в першу чергу національні та міжнародні банки та корпорації, які мають у своєму розпорядженні величезні валютні ресурси та активно беруть участь у валютних операціях;

національна держава (міністерство фінансів, центральний банк, органи валютного контролю);

на міждержавному рівні.

На рисунку 1 наведені рівні регулювання валютних відносин.

Функції регулювання міжнародних валютних відносин покладені світовою співдружністю на Міжнародний валютний фонд (МВФ), який керується у своїй діяльності статутом Фонду і спільно прийнятими країнами-учасниками постановами та домовленостями.

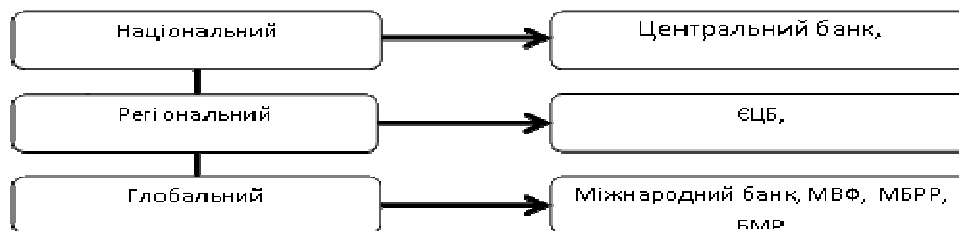


Рис. 1. Система регулювання валютних відносин

Статутом МВФ визначено, що метою цієї організації є забезпечення співробітництва у міжнародних валютних проблемах, сприяння стабілізації валют, створення багатосторонньої системи платежів і розрахунків, досягнення рівноваги в платіжних балансах країн-учасниць. Фонд повинен слідкувати за розвитком міжнародної валютної системи і забезпечувати її ефективне функціонування; має здійснювати аналіз виконання кожною країною-членом загальних зобов'язань. Статутом передбачено, що країни-учасниці, вступаючи у Фонд, добровільно зобов'язуються співпрацювати з Фондом та між собою в питаннях стабілізації валютних відносин.

МВФ має можливість активно впливати на країни-учасниці в питаннях виконання ними відповідних вимог валютного регулювання. Для цього використовуються стабілізаційні програми, механізм взаємних консультацій.

Важливою ланкою в системі валютних відносин є Світовий банк - міжнародний інвестиційний інститут, заснований одночасно з МВФ у Бреттон-Вудській конференції в 1944 році. Вступ країни до МВФ автоматично забезпечує їй членство у Світовому банку.

У 1992 році в члени МВФ були прийняті країни колишнього СРСР, у т. ч. Україна. Завдяки цьому фактично завершено процес глобалізації економічного простору валютного регулювання. Сьогодні її членами є практично всі (за невеликим винятком) країни світу.

Вступивши в члени МВФ, Україна одночасно ввійшла в структуру Світового банку, що дає їй можливість отримувати достатню вагомим кредити для структурної перебудови економіки, стабілізації власної валюти, відкриває шлях для залучення іноземних інвестицій.

Органом міждержавного регулювання з середини 70-х років стали також регулярні наради на вищому рівні з обмеженим числом учасників. Основні причини регулярних зустрічей на вищому рівні: інтернаціоналізація господарських зв'язків, нестабільність та нерівномірність економічного і політичного розвитку країн, партнерство, протиріччя. Постійні консультації глав держав мають на меті виробити єдину економічну та політичну стратегію.

Світова валютна система останні десятиліття функціонує недостатньо ефективно.

Причиною недостатньої ефективності світової валютної системи стало реформування Бреттон-Вудської валютної системи, закріплене Ямайськими угодами. Основоположними в Ямайських угодах є два елементи:

витіснення золота з міжнародних розрахунків і висунення на роль світових грошей СДР і окремих національних валют;

право країн - членів МВФ вибирати режим валютного курсу, що фактично узаконило плаваючі валютні курси, відбувся перехід від золотодоларового стандарту до доларового.

Світова валютна система була поставлена в залежність від грошово-кредитної політики США.

Раніше тверді золоті паритети служили одним із стримуючих чинників зростання грошової маси та темпів інфляції. В даний час використання плаваючих курсів валют не дає автономії при проведенні економічної політики в окремих державах і не усуває перенесення інфляції з одних країн в інші. Плаваючі курси реагують на різницю в процентних ставках та інші фактори економічного і платіжного характеру. В умовах плавання курсів значно зріс валютний ризик і зросла частка спекулятивних операцій на валютному ринку. Таким чином, проблеми реформування світової валютної системи значною мірою пов'язані з реалізацією основних положень Ямайських угод.

В даний час немає єдиної думки щодо варіантів реформування світової валютної системи. Нова світова валютна система повинна відповідати таким умовам:

її функціонування не повинно залежати від будь-яких фінансових інститутів окремих країн;

вона повинна сприяти ефективному проведенню міжнародних торгово-економічних відносин;

вона повинна бути здатною автоматично вирівнювати дисбаланси, що виникає у світовій економіці.

Новим і більш потужним поштовхом до посилення процесів реформування світової фінансової системи стала глобальна криза другої половини 2000-х років.

Кризові потрясіння викликають велике занепокоєння світової спільноти і спонукають до вживання заходів з реформування міжнародної фінансової системи.

Провідні вчені-економісти і державні діячі багатьох країн світу почали активний пошук виходу зі складної післякризової ситуації і розробку концепції нової світової валютної системи.

Всі варіанти реформування світової валютної системи передбачають використання нових міжнародних ліквідних засобів в якості світових грошей і відхід від вільного плавання валют.

В основі одного з варіантів фундаментальної перебудови світової валютної системи економісти припускають створення двох основ нової світової валютної системи: універсальний Світовий Центральний банк та міжнародна валютна одиниця, що базується на реальних цінностях і прийнятна для міжнародних платежів.

Інший варіант реформування передбачає створення триполюсної (поливалютної) валютної системи - тобто відтворення золотовалютного стандарту, що спирається на три ключові валюти - американський долар, японську ієну та євро. В цій системі перевага повинна бути віддана фіксованим, але періодично регульованим валютним курсам, оскільки в такому режимі потребує міжнародна торгівля. Згідно з цим проектом, золото має відігравати роль загального еквівалента на основі його ринкової ціни.

У декларації Вашингтонського саміту «двадцятки» були конкретно названі п'ять принципів проведення реформ: підвищення рівня фінансових ринків та підзвітності компаній, у тому числі за допомогою більш повного розкриття інформації про складні фінансові продукти; зміцнення якісного регулювання функціонування фінансових ринків (режими регулювання, нагляд, управління ризиками) з боку національних та регіональних органів влади, а також міжнародних організацій, забезпечення узгодженості, цілісності фінансових ринків, тобто ув'язування інтересів їх учасників на національному, регіональному та міжнародному рівнях; зміцнення міжнародного співробітництва між національними та регіональними регулюючими та наглядовими інстанціями, а також органами влади реформування міжнародних фінансових організацій.

Нинішня економічна та фінансова глобалізація вимагає налагодження тісної багатосторонньої координації національних економічних політик. В цьому єдині політичні діячі провідних країн світу, керівники та функціонери міжнародних фінансових організацій. У світі фінансових ринків, в якому системний розлад в одній країні може негативно впливати на багато інших ринків, нагляд і регулювання повинні бути визнані глобальною відповідальністю.

Література:

1. Антонов В.А. Мировая валютная система и международные расчеты / В.А. Антонов. - М.: ТЕИС, 2000. - 193с.
2. Козак Ю.Г. Міжнародна економіка / Ю.Г. Козак, Л.Г. Лук'яненко, Ю.В. Макогон та ін.: Навчальний посібник. - Вид 2-ге, перероб. та доп. - К.: ЦНЛ, 2004.-672 с.
3. Рыбалкин В.Е., Щербанин Ю.А. Международные экономические отношения / В.Е. Рыбалкин, Ю.А. Щербанин. М.: Юнита-Дана, 2009. - 605с.

СУЧАСНІ ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ МІЖНАРОДНОГО КРЕДИТНОГО РИНКУ

Світовий кредитний ринок – це особливий сегмент світового ринку позикових капіталів, де здійснюється рух капіталу між країнами на умовах терміновості, зворотності і сплати відсотків. Цей ринок складається з двох під сегментів – світового грошового ринку та світового ринку капіталів, що мають певні особливості.

Загальними особливостями світового кредитного ринку є:

- Глобальність;
- Обмеженість і диференційованість доступу позичальників на ринок;
- Використання в якості валют кредитних і фінансових угод конвертованих валют провідних країн;
- Універсальність ринку;
- Спрощена стандартизована процедура здійснення угод з використанням новітніх комп'ютерних технологій.

Розвиток міжнародної кредитної системи визначається могутнім стимулюючим впливом з боку великих позичальників, посередників та інвесторів. Провідними імпортерами капіталу на світовому кредитному ринку є промислово розвинені країни. Найбільшими позичальниками є корпорації США, на другому місці знаходиться Великобританія. Найбільшими кредиторами є Китай, Японія, Німеччина, Швеція і Росія.

Фактор платоспроможності залишається одним із серйозних обмежувачів надання фінансових ресурсів. Дисципліна міжнародних ринків позичкового капіталу обмежує ефективний попит на капітал з боку країн, що розвиваються. Чистий приплив туди капіталу залишається помірним.

Аналіз ситуації на міжнародних ринках капіталів показує, що в останні десятиліття спостерігається процес структурної перебудови, що охоплює всі їхні сегменти. Центр ваги переноситься з одних видів запозичення на інші, відбувається трансформація механізмів позичково-позикових операцій.

Євробанки надають кредит після попереднього аналізу кредитоспроможності і платоспроможності клієнта, оформляючи у результаті переговорів письмовий договір про умови позики. Найбільш простий вид угоди – надання єврокредиту по твердій ставці на весь термін в повній сумі. Щоб уникнути втрат від зміни ставки відсотка, банки вдаються до рефінансування на такий же термін на ринку короткострокових єврокредитів.

Середньо - і довгострокові єврокредити надаються на умовах «стенд-бай» і відновлення (ролловерні). У першому випадку банк зобов'язується надати позичальнику зумовлену суму на весь договірний термін використання, який ділиться на короткі періоди (3, 6, 9, 12 місяців). Для кожного з них встановлюється плаваюча ставка відсотка, яка переглядається з урахуванням динаміки ставки ЛІБОР на ринку євровалют. Це дає можливість надати середньо - і довгостроковий кредит, використовуючи короткострокові ресурси.

Основну частину єврокредитів надають міжнародні консорціуми (синдикати) банків, в яких бере участь від двох до 30-40 кредитних інститутів різних країн. Йдеться про групу банків, тимчасово організованих з метою спільного проведення банківських операцій та розподілу ризику серед учасників відповідно до частки їх участі в угоді. Для фінансування і кредитування великомасштабних проектів банківські консорціуми спеціалізуються за регіональною або галузевою ознакою.

Негативним наслідком активізації участі країн на світовому кредитному ринку за умови неефективного використання позичених коштів є формування в них зовнішньої заборгованості, яка може стати серйозною проблемою національних фінансів. Зазвичай зовнішня заборгованість виникає при перевищенні імпорту товарів та послуг над експортом. Дефіцит рахунку поточних операцій, обумовлений несприятливим торговельним балансом, фінансується за рахунок чистого притоку капіталу.

Служба аналітичної інформації Міжнародної Організації Кредиторів (WOC) провела дослідження обсягів державного боргу у різних країнах світу і прогнозів зростання заборгованостей. У 2010 році сукупний державний борг країн світу перевищив 41 трлн. дол., але на той момент зростання обсягу зобов'язань можна було виправдати бажанням урядів як можна швидше подолати наслідки кризи і повернутися до докризових рівнів. Статистичні звіти за підсумками 2011 року демонструють позитивний рух різних економічних показників, в тому числі приріст ВВП у багатьох країнах. Однак, урядові борги 50 найбільших економік світу також вирости і досягли суми в 55 трлн. дол. Сукупна зовнішня заборгованість зазначених держав переступила за 65 трлн. дол. Таким чином, економічне зростання було обумовлене державними вливаннями, в тому числі за рахунок запозичень у нерезидентів.

Лідери рейтингу країн за обсягом зовнішнього боргу в більшості випадків зберігають позиції 2010 року. Зовнішній борг США став дорівнює обсягу ВВП за підсумками 2011 року. Але якщо розглядати рейтинг за цим показником, то США є далеко не лідерами. Зовнішня заборгованість Ірландії майже в 11 разів більше ніж обсяг ВВП, Великобританії - в 5 разів, Нідерландів і Гонконгу - в 4 рази. Тільки у Японії цей показник нижче 50%, але це, напевно, єдиний позитивний момент в боргових рейтингах для цієї країни.

В опублікованій економічній доповіді Єврокомісії прогнозується зростання показника держборгу в 2013 році в переважній більшості держав євросони, зокрема в Іспанії, Франції, Греції, Португалії та Ірландії.

Отже, можна зробити висновок, що незважаючи на те, що у розвинутих країнах знаходяться великі фінансові центри, вони є найбільшими імпортерами капіталу і мають великі зовнішні борги.

Проблема міжнародного кредиту з усією очевидністю свідчить про те, наскільки виявлені раніше принципи нормального функціонування кредиту не відповідають реальним вимогам міжнародного ринку кредиту для суверенних позичальників.

Література:

1. Колесов В.П. Мировая экономика. Экономика зарубежных стран / Под ред. В.П.Колесова и М.Н.Осьмоввой. - М.: Флинта: МПСИ, 2000 - 480 с.
2. Смирнов А.Л. Международный кредит: формы и условия / А.Л. Смирнов, Л.Н. Красавина. – М., 1995. – 286с.
3. Філіпенко А.С. Світова економіка / А.С.Філіпенко, О.І.Рогач, О.І.Шнирков та ін. – К.: Либідь, 2000.-582 с.
4. <http://www.cbr./statistics.ru>.

ТРИФОНОВА К.А.,
студентка ОКР «Спеціаліст»
спеціальності «Міжнародна економіка»
Маріупольського державного університету

ОСОБЛИВОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ ВАЛЮТНОГО РИНКУ УКРАЇНИ НА СУЧАСНОМУ ЕТАПІ

Інтеграція України у сучасне світове співтовариство визначає необхідність вдосконалення функціонування внутрішнього валютного ринку як механізму забезпечення взаємозв'язку між вітчизняною та світовою економікою. Таким чином, в умовах підвищення впливу процесів глобалізації на економіку України та в умовах світової фінансової кризи проблеми функціонування вітчизняного валютного ринку набувають особливої актуальності.

Валютний та фінансові ринки носять глобальний та інтернаціональний характер. Швидке переміщення величезних фінансових ресурсів між різними країнами здійснюється шляхом використання сучасних технічних можливостей.

Валютний ринок є однією з головних форм забезпечення світових господарських зв'язків, виконуючи по суті функції міжнародної грошової системи та сприяючи здійсненню міжнародних інвестицій та торгівлі.

Функціонування національної валютної системи регулюється національним законодавством. На його основі встановлюється механізм взаємодії національних і світових валют, спосіб їх конвертованості, рейтинг та механізм регулювання валютних курсів, формування та використання міжнародної валютної ліквідності, золотовалютного запасу, кредитних ресурсів тощо.

За сучасних умов в українській економіці існує достатньо сформований валютний ринок, який має досить дійовий механізм валютного регулювання. НБУ цілеспрямовано та зважено впливає на валютні курси, проводить політику, спрямовану на збереження сприятливих умов для кредитної підтримки банківською системою процесів економічного розвитку з одночасним запобіганням утворенню монетарних ризиків для цінової стабільності.

На рис. 1 зображено динаміку офіційного курсу гривні до долара США.

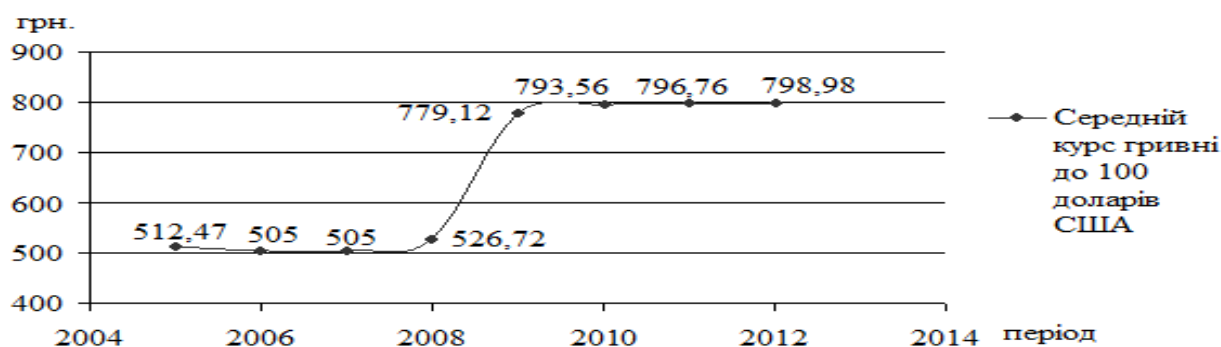


Рис. 1. Офіційний курс гривні до долара США, встановлений Національним банком України, середній за період

Протягом періоду від 2005 року до початку 2012 року відбулася значна його зміна. Так, за період 2005–2007 рр. спостерігалася стабільність курсу національної валюти. Але протягом 2008–2009 рр. відбулося різке підвищення: з 526,72 грн. до 100 доларів США – 2008 рік, до 779,12 грн. – 2009 рік. Надалі курс відносно стабілізувався і уже в січні 2012 року становив 798,98 грн. до 100 доларів США. Упродовж січня поточного року курс становив 798,97 грн. за 100 дол. США, а на кінець березня – 798,67 грн. за 100 дол. США.

У січні 2012 року на фоні перевищення надходжень іноземної валюти від нерезидентів над переказами на їхню користь, спостерігалось скорочення операцій з іноземною валютою. Сальдо валютних інтервенцій НБУ було від'ємним. Динаміка офіційного курсу гривні до євро визначалася коливанням євро на міжнародних ринках – упродовж місяця відбулося його зниження на 1,71% – до 1 047, 45 грн. за 100 євро.

Валютні інтервенції також мали чималий внесок у формування грошово-кредитної політики держави. Зокрема, з початку 2009 року до другого кварталу, проводилися інтервенції з продажу валюти, лише у третьому кварталі 2010 року відбулися операції купівлі іноземної валюти, а згодом від четвертого кварталу до кінця 2011 року спостерігається від'ємне сальдо валютних інтервенцій.

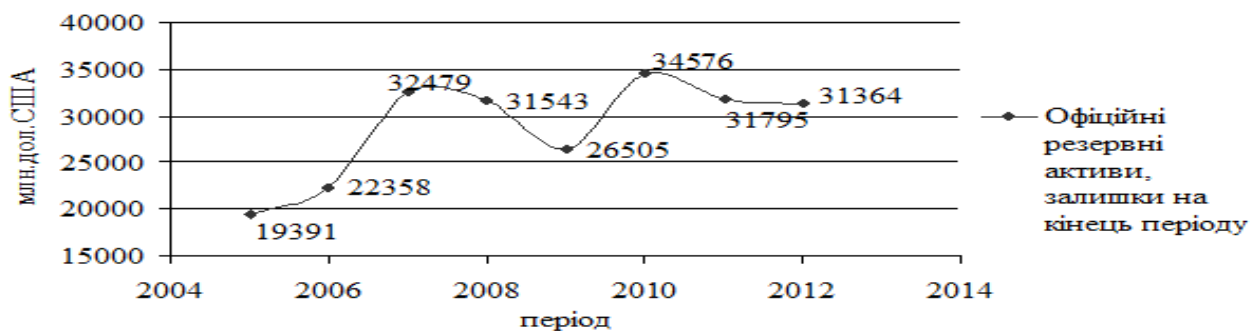


Рис. 2. Офіційні резервні активи (залишки коштів на кінець періодів)

За останні сім років офіційні резервні активи суттєво змінювались (рис. 2). Динаміка руху офіційних резервних активів характеризується різними коливаннями: від 2005 року по 2007 рік різке збільшення, до 2009 зменшення, і на кінець 2009 року активи становили 26 505 млн. дол. США. У 2010 році вони зросли на 30,5% і становили 34 576 млн. дол. США. На початок 2012 року резерви становили 31 364 млн. дол. США.

Так, у січні поточного року НБУ здійснював операції з купівлі та продажу іноземної валюти. За місяць було сформовано від'ємне сальдо валютних інтервенцій у розмірі 893,5 млн. дол. США в еквіваленті. НБУ підтримав платежі НАК «Нафтогаз України» за її зовнішніми контрактами. Це сприяло своєчасній оплаті за імпортований у грудні природний газ і з одночасним збереження прогнозованої курсової динаміки гривні. Обсяг міжнародних резервів за місяць зменшився на 1,35% – до 31,4 млрд. дол. США в еквіваленті.

Таким чином, багаторічні зусилля НБУ, спрямовані на розбудову і зміцнення валютного ринку України, дали можливість забезпечити створення відповідної моделі валютного ринку, розвиток його інфраструктури та механізмів проведення торгів і режимів курсоутворення, а також накопичення та підтримання на необхідному рівні золотовалютних резервів НБУ для проведення дієвої девізної політики.

На сьогодні вітчизняному валютному ринку притаманний широкий спектр операцій, включаючи й арбітражні. Це наближає його до стандартів ЄС та допомагає реалізувати основну стратегічну мету, визначену законодавством, - забезпечення стабільності національної валюти.

Література:

1. Боринець С.Я. Міжнародні валютно-фінансові відносини / С.Я. Боринець. – К.: Знання, 2004. – 409 с.
2. Офіційний сайт Національного банку України: [Електроний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua>
3. Шаповалов А.С. Стратегічні напрямки курсової політики України в умовах сталого економічного розвитку / А.С. Шаповалов // Дзеркало тижня. – 2005. - №43 (571). – С.12-13.
4. Щербакова О.В. Валютна політика Національного банку України / О.В. Щербакова // Вісник НБУ. – 2007. - №6. – С.6-9.

ФЕДАШ К.Е.,
студентка ОКР «Спеціаліст»
спеціальності «Міжнародна економіка»
Маріупольського державного університету

ВАЛЮТНЕ РЕГУЛЮВАННЯ ЕКСПОРТНО-ІМПОРТНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ УКРАЇНИ

Побудова ринкової системи господарювання неможлива без здійснення в підприємстві зовнішньоекономічних операцій, тобто практично кожне підприємство рано чи пізно здійснює розрахунки та інші операції з підприємствами іноземних держав [1]. В умовах встановлення ринкових відносин в Україні значно розширилося коло суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності – фізичних і юридичних осіб усіх форм власності, що здійснюють експортно-імпорتنу діяльність з купівлі-продажу товарів.

Експортно-імпортна діяльність представляє собою продаж (купівлю) і вивіз (ввіз) товарів чи послуг за кордон для реалізації їх на внутрішньому ринку або виробничого споживання. Експортно-імпортна діяльність

вважаються здійсненою, якщо товар після виконання певних митних формальностей та процедур, про які подані відомості для статистичного обліку, пропустили через митний кордон країни-контрагента.

Одним з напрямків державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності виступає валютне регулювання. Валютне регулювання посідає важливе місце в системі економічних відносин: впливаючи на загальний стан економіки країни, валютне регулювання, в свою чергу, значною мірою визначається ним та залежить від ролі держави у міжнародних відносинах [3].

Валютний контроль як дисциплінарно-адміністративний засіб забезпечення дотримання правил та норм регулювання сфери валютних відносин становить необхідний елемент організації грошово-кредитної системи будь-якої країни. Світовий досвід свідчить, що валютні відносини і внутрішній валютний ринок успішно розвиваються, як правило, за активної участі держави та ефективного контролю уповноважених органів за валютними операціями.

Нині, коли сучасна економічна політика, і зокрема валютне регулювання, піддається критичному налізу, є сенс звернутися до міжнародного досвіду регулювання валютних операцій.

Систему заходів валютного регулювання, що сформулювалася сьогодні в Україні, можна охарактеризувати як політику валютних обмежень.

Уперше валютні обмеження значно поширилися в роки першої світової війни в Австро-Угорщині, а потім і в усіх інших воюючих країнах. Аналіз застосування валютних обмежень як головної складової валютної політики в економічно розвинутих країнах дозволяє дійти висновку, що крім широко використовуваних у нашій країні заходів, таких як здійснення валютних операцій тільки через уповноважені банки, обов'язковий продаж виручки експортерів (або її частини), ліцензування валютних операцій тощо, у світовій практиці досить поширені і інші способи. Серед них особливо виділяються обмеження позичкових операцій в іноземній валюті, що можуть здійснюватись лише з дозволу міністерства фінансів і при наданні інформації про розмір кредитів, що видаються; залучення іноземних кредитів за умови попереднього дозволу органів валютного контролю, обмеження участі національних банків у наданні міжнародних позик в іноземній валюті тощо. Отже, валютні обмеження можна розглядати як доцільний і навіть необхідний захід у визначених економічних умовах.

Маючи на сьогоднішній день таку активізацію у галузі валютної нормотворчості, особливо треба відмітити активність Національного банку України стосовно видання підзаконних нормативно-правових актів, з впевненістю можна казати про жвавість та безперервну динаміку валютних відносин в Україні. Маючи безліч змін і доповнень в законодавстві, можна передбачити велику кількість теоретичних, дослідницьких та практичних роз'яснень, які внесуть необхідну ясність у розумінні змісту нормативних актів та відточену чіткість їх використання у вирішенні питань валютного регулювання і валютного контролю. В цілому можна сказати, що нині діюче валютне законодавство відповідає потребам соціальних та економічних процесів, що відбуваються в житті держави і суспільства на даному етапі його розвитку, хоча і має певні недоліки.

Розроблена і втілена в Україні модель системи валютного регулювання і валютного контролю є складним і специфічним в організаційному та правовому аспектах суспільним явищем. Вона знаходиться в постійному вдосконаленні елементів економічної сутності і правового статусу, але при цьому дана система потребує певних доробок, а тексти багаточисельних нормативних актів, що регулюють валютні відносини – удосконалення і кодифікації. Позитивною рисою діючого валютного законодавства України є закріплення для всіх без виключення суб'єктів можливості бути власником валютних цінностей, котра поряд з юридично закріпленими обмеженнями в здійсненні валютних операцій є основою діючого в країні правового режиму валютних відносин. Основним завданням системи валютного регулювання є стабілізація валютного ринку України, поліпшення очікувань на ньому, сприяння розвитку міжнародних розрахунків та зниження рівня інфляції.

Важливо відмітити, що перспективним шляхом щодо вдосконалення структури резервів України є зменшення доларової залежності, збільшення обсягів операцій з цінними паперами, кількості золота як стабілізуючого активу. Все це вимагає розробки зваженої та ефективної політики НБУ щодо формування золотовалютних активів.

Найважливішим питанням для України є вдосконалення і розвиток існуючих засобів і методів валютного регулювання для забезпечення самостійності і стабільності національної валюти, для зменшення ризику девальвації української гривні внаслідок валютної інтервенції з боку іноземних валют. Центральною задачею валютного контролю має бути не стільки захист адміністративними засобами національної валюти, скільки забезпечення економічної незалежності України. Таким чином, режим валютних обмежень покликаний захистити економічні інтереси українських юридичних та фізичних осіб, а також держави в цілому на етапі перехідному етапі становлення і розвитку ринкових відносин в Україні. Тому лібералізація валютного ринку в Україні має здійснюватись відповідно і пропорційно до його стабільності.

Розроблення проекту Закону України «Про валютне регулювання та валютний контроль в Україні» направлено на необхідність забезпечення, вдосконалення та закріплення на рівні закону положень про стабільність валюти України і валютного ринку України, як факторів прогресивного розвитку національної економіки і міжнародного економічного співробітництва, та про єдину державну валютну політику.

Крім загально монетарних цілей, валютна політика має свої специфічні цілі, що реалізуються переважно у валютній сфері, і справляють істотний вплив на розвиток реального сектора економіки та експортно-імпорту діяльність. Це, зокрема:

лібералізація валютних відносин у країні;
забезпечення збалансованості платіжного балансу та стабільних джерел надходження іноземної валюти на національний ринок;
забезпечення високого рівня конвертованості національної валюти;
захист іноземних та національних інвестицій у країні;
забезпечення стабільності курсу національної валюти.

Досягнення цілей валютної політики забезпечується через законодавче регулювання валютних відносин і контроль за виконанням установлених вимог, норм і правил. Проект Закону «Про валютне регулювання та валютний контроль в Україні» направлений саме на вирішення цілей валютної політики і регулювання експортно-імпортою діяльністю України.

Отже, прийняття запропонованого проекту Закону України надасть змогу удосконалити законодавчу базу та привести її у відповідність з міжнародними вимогами про вільне переміщення капіталу, що розширить можливості резидентів по розвитку зовнішньоекономічної діяльності і збільшенню експорту, сприяючи зміцненню і розвитку національної економіки, також створити сприятливі умови для інвестування капіталу в українську економіку, розвитку міжнародних зв'язків, зняття напруженості у відносинах з іноземними партнерами, а також сприятливо позначиться на діловій активності іноземних громадян в Україні.

Література:

1. Гальчинський А. Теорія грошей: [Навч.-метод. посібник]/ А. Гальчинський. – К.: Основи, 1998. – 413 с.
2. Марена Т.В. Вплив валютного курсу на конкурентоспроможність зовнішньоторговельних операцій / Т.В. Марена // Науково-технічний розвиток: економіка, технології, управління: IV Міжнародна конференція студентів, аспірантів і молодих вчених. – Київ, 2005. – С. 152-153.
3. Циганкова Т.М. Міжнародна торгівля : [Навч. посіб.] / Т.М. Циганкова. – К.: КНЕУ, 2001. – 488с.
4. www.bank.gov.ua.
5. www.worldbank.org.

**СЕКЦІЯ
ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ УКРАЇНИ У СВІТОВИХ КООРДИНАТАХ
РОЗВИТКУ**

БЛЯКОВА О.С.,
студентка ОКР «Спеціаліст»
спеціальності «Міжнародна економіка»
Маріупольського державного університету

ОЦІНКА СТАНУ ІНОЗЕМНОЇ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ

Іноземний капітал займає важливе місце у побудові нашої економіки, забезпечуючи формування виробництва всередині країни, розвиток інфраструктури. За останні 10 років до України надійшло багато інвестиційних коштів. З кожним роком обсяги іноземних інвестицій зростають (Рис. 1), а це означає, що Україна залишається привабливою для інвесторів.

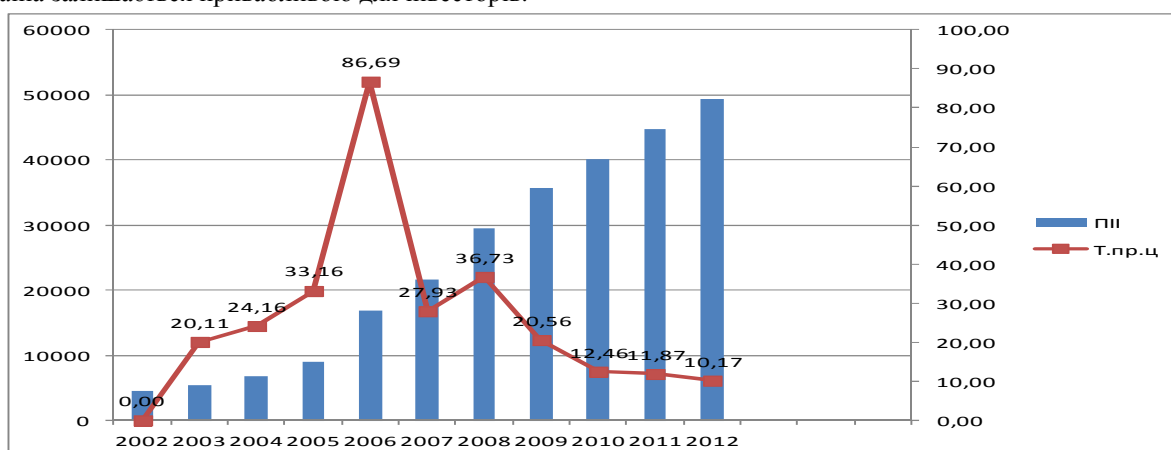


Рис. 1. Динаміка іноземного інвестування України за 2002 – 2012 рр., млн. дол. США, % [4]

Крім того, варто відмітити, що найбільший темп приросту іноземного інвестування за останні 10 років спостерігався у 2006 році.

В Україні відсутня програма державного стимулювання іноземного інвестора через механізм участі в процесі приватизації. Механізм приватизації в Україні націлений лише на приватизацію, як на процес зміни власника, тоді як питання інвестицій залишаються поза увагою цього процесу. [1]

За таблицею 1 бачимо, хто ж є основним інвестором України. Головними інвесторами в Україну є Кіпр, Німеччина, Нідерланди, Російська Федерація, Сполучене Королівство, США, Віргінські острови, Австрія, Франція і Швеція.[4]

Таблиця 1

Географічна структура основних інвесторів України за 2006 – 2011 рр., млн. дол. США[4]

Країни	2006	Тпр, %	2007	Тпр, %	2008	Тпр, %	2009	Тпр, %	2010	Тпр, %	2011	Тпр, %
Кіпр	3011,7	14	5941,8	20	7682,9	22	8593,2	22	9914,6	22	12645,5	26
Німеччина	5620,7	27	5917,9	20	6393,8	18	6613	17	7076,9	16	7386,4	15
Нідерланди	1493	7	2511,2	9	3180,8	9	4002	10	4707,8	11	4822,8	10
Російська Федерація	980,8	5	1462,2	4	1851,6	5	2674,6	7	3402,8	9	3594,5	7
Австрія	1600,8	8	2075,2	7	2445,6	7	2604,1	7	2658,2	6	3423,1	7
Франція	826,8	4	1046,2	4	1226,1	4	1640,1	4	2367,1	5	2230,7	5
Сполучене Королівство	1557,2	7	1968,8	7	2273,5	7	2375,9	6	2298,8	5	2508,2	5
Швеція	996	2	1006,6	3	1263	4	1272,3	3	1729,9	4	1744	4
Віргінські Острови, Британські	808,3	4	1045,7	4	1316,1	4	1371	3	1460,8	3	1607	3
Сполучені Штати Америки	1418	7	1436,8	5	1471,5	4	1387,1	4	1192,4	3	1043,1	2

Протягом багатьох років основним інвестором України є Кіпр, він є абсолютним лідером у цьому аспекті. Проте Німеччина також є вагомим інвестором, її іноземний капітал щороку вкладається у найрізноманітніші галузі української економіки. Вагомими є інвестиції також із Нідерландів, Російської федерації, Австрії, Франції, Сполученого Королівства, Швеції, Віргінських островів та США. Порівнюючи інвестиційні надходження за 2011 рік і 2006 рік, можна сказати, що усі ці країни збільшили обсяг надходжень, а такі країни, як Кіпр, Швеція та Російська Федерація аж у 3-4 рази. Тільки США скоротили свій обсяг інвестування у нашу державу, що за думкою політологів пов'язано із зміною влади у країні.[4]

Визначилась галузева структура інвестицій в економіку України. Переважно це сфера послуг та збуту, торгівля та громадське харчування, тобто діяльність, яка не потребує значних початкових інвестицій, має швидку оборотність засобів і розрахована на існуючий великий попит на внутрішньому ринку, а галузі та виробництва, які дійсно потребують негайних інвестицій залишаються поза увагою інвесторів. Протягом останніх років промисловість займає лідируючі позиції на неї припадає 46 %, інвестицій, що на 2% більше, ніж торік; лишаються незмінними, порівняно із минулим роком, операції з нерухомим майном, на них припадає 2% інвестицій; 11% інвестицій припадає на торгівлю, хоча минулого року у цей напрямок було спрямовано 9% ;10% іноземного капіталу протягом останніх трьох років надходить до сільського господарства, і завершує п'ятірку пріоритетів комунальне господарство, інвестицій до якого надходить 5%, що на 2% менше, ніж у 2010 році.[4]

Специфіка регулювання іноземних інвестицій у спеціальних (вільних) економічних зонах установлюється законодавством України про спеціальні (вільні) економічні зони. Правовий режим іноземних інвестицій, що встановлюється у спеціальних (вільних) економічних зонах, не може створювати умови інвестування та здійснення господарської діяльності менш сприятливі, ніж встановлені цим Законом.

Процес інвестиційної діяльності наближається до стабілізації та можливого росту інвестицій. Відбуваються істотні зміни в структурі джерел фінансових капітальних вкладень, підвищується частка засобів недержавного сектору економіки.

На сьогоднішній день потрібні конкретні негайні дії, спрямовані на поліпшення інвестиційного клімату в Україні. Інвестиційна політика держави повинна бути націлена на відновлення інвестиційного процесу, який можна досягти за допомогою децентралізації управління економікою і розширення повноважень регіонів. Для відновлення інвестиційних процесів і розвитку економіки України потрібно:

- встановлення приватної власності в більшості секторів економіки;
- створення сильної інституціонально-правової системи;
- направлення державних інвестицій в стратегічно важливі галузі.[1]

Поліпшення інвестиційного клімату відбувається через реформування економіки, а саме реформування нормативної бази, перегулювання, податкової бази, адміністративної бази.

Слід зазначити, що реалізацію Програми розвитку інвестиційної діяльності передбачається здійснити на протязі 2-х етапів. [2]

Отже, можна відзначити, що інвестиції іноземні являють собою складний багатоступінчатий механізм, здатний в значній мірі збільшити економічний потенціал держави, тому успіх, що був досягнутий в даній сфері, в значній мірі визначить реалізацію всієї реформи в цілому [1].

Література:

1. Плахій М.О. Вплив інвестиційної політики на економічний розвиток регіонів/ М. О. Палахій // Фінанси України – 2004 - № 8. – С.45-54
2. Ігнатєва А.В. Інвестиційна діяльність/ А. В. Ігнатєва, М.М. Максимцов. - Київ., 2002г.- 358с.
3. Татаренко Н.О.Теорії інвестицій./ Н. О. Татаренко, М.Н. Поручник - Київ.: КНЕУ, 2004. -160с.
4. Державний комітет статистики України [Офіційний сайт] www.ukrstat.gov.ua
5. Юнктад [Офіційний сайт] <http://www.un.org/ru/ga/unctad/>

БЕРФМАН В.Е.,
студент ІV курсу
спеціальності «Міжнародна економіка»
Маріупольського державного університету

ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ ТЕХНОПАРКІВ В УКРАЇНІ

Протягом тривалого часу світова економіка розвивалася переважно за рахунок екстенсивних факторів, а у виробництві домінували традиційні еволюційні процеси і явища. В сучасних умовах трансформації економіки розвиток і ідентифікація сучасного виробництва повинні цілком базуватися на нових рішеннях в галузі технології, техніки, організаційних форм й економічних методів господарювання, тобто різних нововведеннях.

Конкурентоспроможність на світовому ринку все більше залежить від продукції, в основі якої лежать нові знання. Сьогодні розвиток продуктивних сил відбувається при тісній взаємодії науки і нових технологій з виробництвом. Отже, дослідження питань інноваційної діяльності є дуже актуальними для сучасної України.

Одним з дієвих механізмів стимулювання розвитку інноваційних технологій в світі є центри технологічного розвитку – технопарки.

Згідно з Законом України технопарк – це юридична особа або група юридичних осіб, що діють на основі договору про спільну діяльність без об'єднання вкладів з метою створення організаційних засад виконання проектів технологічних парків з виробничого впровадження наукоємних розробок, високих технологій та забезпечення промислового випуску конкурентоспроможної на світовому ринку продукції.

Станом на 2010 рік в Україні зареєстровано дванадцять технопарків, більше половини з них розташовано у м. Києві. Процедура реєстрації проходять ще чотири технопарки.

Згідно з висновками експертів, динаміка інноваційної діяльності в Україні впродовж останніх років залишається суперечливою: питома вага інноваційних підприємств зменшується, а з іншого боку, видатки на інноваційну діяльність постійно зростають і стають все більш диверсифікованими, оскільки підприємства стали менше витрачати на проведення власних НДДКР та більше – на придбання нових технологій із зовнішніх джерел.

За понад десятирічну історію функціонування ТП в Україні в рамках встановленого законом спеціального режиму інноваційної діяльності загальний обсяг державної допомоги їм склав 762,0 млн. грн., з яких 697,1 млн. грн. надійшли у вигляді непрямої державної допомоги (табл. 1).

Таблиця 1

Джерела фінансування інноваційної діяльності за період 2000-2011 рр (млн. грн.)

	Загальна сума витрат	У тому числі за рахунок коштів			
		власних	державного бюджету	іноземних інвесторів	інші джерела
2000	1757,1	1399,3	7,7	133,1	217,0
2001	1971,4	1654,0	55,8	58,5	203,1
2002	3013,8	2141,8	45,5	264,1	562,4
2003	3059,8	2148,4	93,0	130,0	688,4
2004	4534,6	3501,5	63,4	112,4	857,3
2005	5751,6	5045,4	28,1	157,9	520,2
2006	6160,0	5211,4	114,4	176,2	658,0
2007	10850,9	7999,6	144,8	321,8	2384,7
2008	11994,2	7264,0	336,9	115,4	4277,9
2009	7949,9	5169,4	127,0	1512,9	1140,6
2010	8045,5	4775,2	87,0	2411,4	771,9
2011	14333,9	7585,6	149,2	56,9	6542,2

Починаючи з 2000 року фінансування інноваційної діяльності з державного бюджету зростає значними темпами. Слід зазначити, що у 2011 році фінансування інноваційної діяльності іноземними інвесторами стрімко зменшилась порівняно з 2010 роком.

Реалізація проектів в ТП формує можливості для створення потенційних точок зростання і оновлення економіки, що проявляється в таких напрямках:

- залучення інвестицій в інноваційну сферу, обсяг яких в 1999-2009 рр. склав 529,8 млн грн;
- реалізація інноваційних проектів у сфері новітніх технологій, які належать до VI технологічного укладу;
 - створення нових робочих місць – в Україні завдяки діяльності ТП було створено 3529 робочих місць, тобто держава заощадила 247,0 млн грн на створенні нових робочих місць з урахуванням вартості створення одного робочого місця в науковій галузі 70 тис. грн;
 - зниження потреби в імпорті сировини в окремих виробництвах (зокрема, дуплекс-процес випуску високоякісних зварювальних флюсів дозволив на 50 % замінити дефіцитну імпорتنу сировину шлаковими відходами металургії, а 70 % продукції експортується);
 - зниження енергетичних і ресурсних витрат виробництва (виробництво збагаченої залізородної сировини з вмістом в концентрації заліза до 70 % замість 63 % значно знизило енерговитрати технологічного процесу в металургії);
 - реалізація інноваційної продукції – в Україні суб'єктами господарювання в ТП створено інноваційної продукції на суму 7760 млн грн, що дозволило досягти значного показника економічної ефективності інноваційної діяльності – 1 гривня державної допомоги супроводжувалася створенням інноваційної продукції в середньому на рівні 10,5 грн;
 - покращення структури експорту та зміцнення експортного потенціалу (зокрема 75 % сучасного енергозберігаючого устаткування для дугового зварювання експортується, машини для контактного зварювання високоміцних рейок швидкісних залізниць посідають лідируючі позиції на світовому ринку);
 - сплата коштів до бюджетів та державних цільових фондів – обсяг платежів до бюджетів та цільових фондів в 2000-2009 рр. від суб'єктів ТП склав 943,6 млн грн;

- створення стабільно діючих виробництв, які в подальшому після закінчення п'ятирічного терміну дії спеціального режиму інноваційної діяльності продовжували випуск конкурентоспроможної продукції (за підрахунками експертів, лише в рамках технопарку ІЕЗ ім. Є.О. Патона за період 2005-2009 рр. в такий спосіб було реалізовано інноваційної продукції на суму 6,0 млрд грн та сплачено до бюджету і позабюджетних та інших фондів близько 2,1 млрд грн).

Таким чином, аналіз ключових показників діяльності ТП з урахуванням застосування чинних форм і обсягів державної допомоги показує, що вирішальну роль у досягненні позитивних результатів діяльності ТП відігравали саме заходи щодо надання непрямої державної допомоги, а результати реалізації інноваційних проектів в рамках спеціального режиму інноваційної діяльності могли бути значно вищими.

Так, за період 2000-2004 рр., що характеризується відносною стабільністю умов діяльності ТП, була досягнута позитивна динаміка таких ключових економічних показників як реалізація інноваційної продукції (зростання в 10,1 разу), частка ТП в обсягах реалізованої інноваційної продукції (зростання в 20 разів), кількість створених нових робочих місць (зростання в 2,6 разу), обсяги платежів до бюджетів (зростання в 16 разів), показника економічної ефективності державної допомоги (зростання з 4,3 грн до 7,3 грн). В цей час в порівнянні з періодом 2005-2009 рр. ТП отримано 74 % державної допомоги, зареєстровано 90 % інноваційних проектів ТП, залучено 85 % інвестицій, реалізовано 50 % інноваційної продукції із загального обсягу, створено 67 % робочих місць.

Різке скорочення, починаючи з 2005 р., обсягів наданої ТП державної допомоги призвело до значного падіння ключових показників їх діяльності. Зокрема, обсяг реалізації інноваційної продукції в 2009 р. в 5,2 разу менший відповідного показника у 2004 р., частка ТП в обсягах реалізованої інноваційної продукції в Україні знизилася в 6,3 разу, кількість створених нових робочих місць – в 4,4 разу, обсяги платежів до бюджетів – в 3,1 разу тощо. В 2005-2006 рр., за рахунок проектів, прийнятих в 2000-2004 рр., була досягнута позитивна динаміка лише за одним показником – платежі до бюджету та державних цільових фондів. Проте з 2007 р. і цей показник різко знизився, майже зрівнявшись в 2009 р. з показником 2002 р. Внаслідок інерційного характеру розвитку економіки такий ключовий показник діяльності ТП, як обсяги реалізації інноваційної продукції був в 2005-2007 рр. найвищим за весь період діяльності ТП, а в 2008 р. почали різко знижуватися. Тим не менше, саме в 2004 р. частка ТП в обсягах реалізованої інноваційної продукції в промисловості в Україні була найвищою – 10 %, а до 2009 р. знизилася до 1,1 %.

На позитивній динаміці соціально-економічних показників діяльності ТП негативно позначилася втрата довіри інвесторів (особливо у цій сфері економіки, де комерційні ризики одні з найвищих) спричинена нестабільністю державної політики щодо застосування державної допомоги ТП для реалізації ними інноваційних проектів, невиконання державою взятих на себе зобов'язань, порушення гарантій.

Отже, можна зробити висновок, що Україна має інноваційний потенціал, але існують перешкоди для його розвитку. Основною перешкодою є недостатність фінансування державою інноваційного сектору країни. Все це призвело до того, що кількість технополісів України значно нижча від кількості технополісів у провідних країнах.

Література:

1. Аналіз діяльності технологічних парків України у 2009 році. Міністерство освіти і науки України: [Електронний ресурс]. – Режим доступу до інформації: <http://www.mon.gov.ua/main.php?query=science/innovation>
2. Гальчинський А. С. . Інноваційна стратегія українських реформ/ А. С. Гальчинський, В. М. Гець, А. К. Кінах, В. П. Семиноженко // Знання України, 2002. — 326 с.
3. Державний комітет статистики [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>
4. Закон України «Про пріоритетні напрями розвитку науки і техніки». - Відомості Верховної Ради України (ВВР), 2001, N 48, ст.253.

БИКОВА К.В.,
студентка ІV курсу
спеціальності «Менеджмент організацій»
Маріупольського державного університету

ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ІНВЕСТИЦІЙНО-ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ

Інвестиційні ресурси – рушійний фактор розвитку будь-якого економічного процесу. Інвестиції у поєднанні з інноваціями дають мультиплікативний ефект, не лише збільшуючи кількість робочих місць і обсяги виробленої продукції, а й знижуючи вартість одиниці продукції, покращуючи її якість, підвищуючи рентабельність виробництва, умови праці та її продуктивність.

Досліджуючи світовий досвід, можна з впевненістю зазначити, що активне залучення та раціональне використання інвестицій – найшвидший шлях до піднесення економічного розвитку держави на новий рівень, зокрема інноваційний. Продумана інвестиційно-інноваційна політика забезпечує її учасників сприятливими нормативно- правовими та економічними умовами для вкладення інвестицій в економіку держави, зосереджуючи їх інноваційну спрямованість. Створення та реалізація ефективної, адекватної сучасним вимогам інвестиційно-інноваційної політики в Україні досі залишається актуальним питанням.

Актуальність теми полягає, у тому що, питаннями інвестиційно-інноваційної політики та інноваційного розвитку держави займалися багато вітчизняних науковців, та більшість з них сходяться на думці, що саме від активності державної політики залежить інноваційний розвиток економіки.

Інноваційна діяльність може бути ефективною лише тоді, коли буде задіяний такий важливий фактор, як державне регулювання

Для підтримки інноваційних процесів, держава має виділити фіксовану частку Національного доходу, але в розмірі не менше 5% Держбюджету, як це робиться в цивілізованому світі. Однак, за дослідженнями, було виявлено, що поріг фінансування державою, після якого вступає в дію економічна функція науки починається з 0,9 % ВВП країни. При цьому йдеться про реальний ВВП. Оскільки в Україні майже половина ВВП припадає на тіньову економіку і не враховується офіційною статистикою, науковці оцінюють цю межу для України як 1,7 % ВВП.

Сподіватися на іноземні інвестиції в інноваційній діяльності можна, та потужним потоком придуть вони в Україну тоді, коли держава буде вкладати і планувати вкладення у довготермінові проекти 25%, а не 4–5%.

Відповідно до міжнародних рейтингів сприятливих умов для підприємницької діяльності Україна займає не найкращі позиції. Так, згідно з рейтингом ведення бізнесу (The Doing Business) та Індексом економічної свободи (Heritage Foundation) Україна перебуває на 145 позиції з 181 можливої та на 152 з 179 позицій відповідно. Такі умови ведення підприємницької діяльності в Україні, як: легкість відкриття компанії, найму працівників, реєстрація власності, отримання кредиту, захист інтересів інвесторів, ділова, фінансова, грошово-кредитна, інвестиційна, фінансова, свобода від Уряду, від корупції, захищеність прав власності не відповідають міжнародним стандартам ведення бізнесу, що створює перешкоди у залученні як зовнішніх, так і внутрішніх інвестицій в економіку країни.

Дотепер практично не реалізовувались основні засади державної політики з питань забезпечення розвитку національної інноваційної системи. Таке нехтування важливими питаннями привело до зниження рівня технологічного та інноваційного потенціалу національної економіки.

Втрачаються перспективи забезпечення його розширеного відтворення, знижується конкурентоспроможність вітчизняних товаровиробників. Відповідно до статистичних даних, рівень інноваційної активності українських підприємств є порівняно невисокий. Загалом 2008–20011 рр. характеризуються незначними коливаннями частки інноваційно-активних підприємств в межах 11–14% .

В Україні особливо важливими постають проблеми залучення та утримання вітчизняних та іноземних інвестицій у пріоритетних інноваційних сферах.

Фінансування інновацій в Україні здійснюється переважно за рахунок власних коштів підприємств. У часи кризи українські менеджери, щоб скоротити свої витрати, насамперед зменшують інвестиції в основний капітал.

Отже, на сучасному етапі інвестиційно-інноваційний сектор України характеризується зниженням активності, дефіцитом фінансових ресурсів, падінням платоспроможного попиту на науково-технічну продукцію, що спричинено значними недоліками під час розроблення та виконання державних цільових програм.

Інвестиційно-інноваційна політика повинна бути збалансованою та спрямованою на гармонійне доповнення внутрішніх інвестицій зовнішніми, де визначальним фактором будуть національні інтереси держави, її інноваційний розвиток. Додатковими заходами щодо залучення зовнішніх інвестицій, які будуть спрямовуватися в пріоритетні інноваційні проекти є :

- доповнення існуючої законодавчої бази і розроблення нової, що передбачатиме пільги для іноземних інвесторів, які мають намір вкладати кошти саме в розвиток наукоємних галузей;
- забезпечення високого рівня підготовки інвестиційних проектів інноваційного характеру відповідно до міжнародних стандартів;
- активне співробітництво з міжнародними інвестиційними та фінансовими структурами;
- ефективне інформаційне забезпечення потенційних іноземних інвесторів щодо можливостей реалізації інноваційних проектів в Україні.

“Стратегія інноваційного розвитку України на 2010–2020 рр. в умовах глобалізаційних викликів” може і повинна бути затверджена і впроваджена у найкоротші терміни, що дозволить підвищити конкурентоспроможність національної економіки, досягнути пріоритетів розвитку науки і техніки.

Подальших досліджень потребує вивчення значення держави в управлінні інноваційними процесами на регіональному рівні, адже інноваційна активність регіонів є основою інноваційного розвитку країни.

ОСОБЛИВОСТІ ІНВЕСТИЦІЙНОГО СПІВРОБІТНИЦТВА УКРАЇНИ З КРАЇНАМИ СВІТУ

Інвестиції – це грошові, майнові, інтелектуальні цінності, які вкладають в об’єкти підприємницької та інших видів діяльності з метою отримання прибутку. Їх можна робити в основні (будівлі, споруди, машини й устаткування тощо) та оборотні (для формування виробничих запасів товарно – матеріальних цінностей тощо) фонди, у нематеріальні ресурси й активи (цінні папери, патенти, ліцензії тощо).

У 2011р. в економіку України іноземними інвесторами вкладено 44708 млн. дол. США прямих інвестицій, що становить 11,6% від надходжень попереднього року (рис 1). З країн ЄС надійшло 516,2 млн.дол. (72,0% загального обсягу), з країн СНД – 114,6 млн.дол. (16,0%), з інших країн світу – 86,3 млн.дол. (12,0%). У той же час капітал нерезидентів зменшився на 296,1 млн.дол.

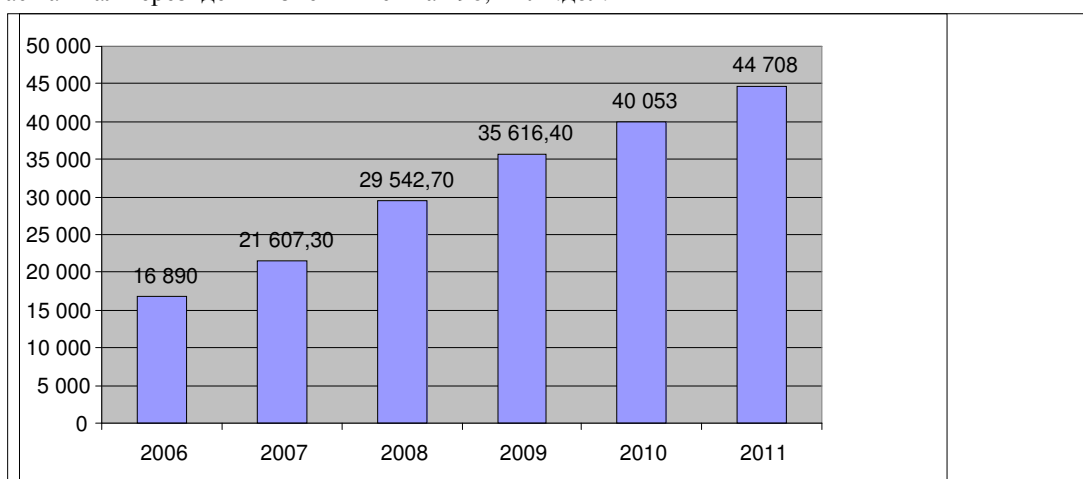


Рис. 1 Динаміка прямих іноземних інвестицій в Україну за 2006 – 2011 рр., млн. дол. США

Інвестиції надійшли зі 126 країн світу. До десятки основних країн-інвесторів, на які припадає понад 81% загального обсягу прямих інвестицій, входять: Кіпр – 9105,1 млн.дол.; Німеччина – 6644,4 млн.дол.; Нідерланди – 3841,0 млн.дол.; Російська Федерація – 2661,0 млн.дол.; Австрія – 2569,8 млн.дол.; Сполучене Королівство – 2229,3 млн.дол.; Франція – 1698,9 млн.дол.; Віргінські Острови, Британські – 1333,8 млн.дол.; Швеція – 1275,1 млн.дол.; Сполучені Штати Америки – 1244,2 млн.дол.

Так, загальний обсяг прямих інвестицій в економіку України з країн ЄС на 01.01.2011 становив 35,2 млрд. дол. США, що складає 78,8% загального обсягу інвестицій в Україну (на 01.01.2010 – 31,6 млрд. дол., 78,9%). Головними країнами-інвесторами, на які припадає понад 82% загального обсягу інвестицій з ЄС, є Кіпр – 9914,6 млн.дол. (28,1% загального обсягу інвестицій з країн ЄС), Німеччина – 7076,9 млн.дол. (20,1%), Нідерланди – 4707,8 млн.дол. (13,4%), Австрія – 2658,2 млн.дол. (7,5%), Франція – 2367,1 млн.дол. (6,7%) (рис. 2.).

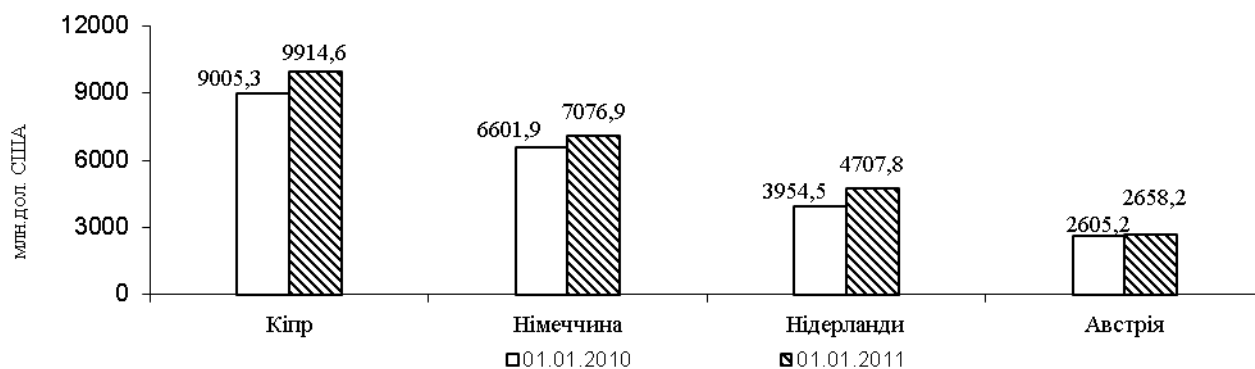


Рис. 2. Прямі інвестиції в Україну з окремих країн ЄС

Значні обсяги прямих інвестицій з країн ЄС зосереджено на підприємствах промисловості (34,4%). Серед галузей переробної промисловості суттєві обсяги інвестицій внесено в металургійне виробництво та виробництво готових металевих виробів; у виробництво харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів і в хімічну та нафтохімічну промисловість. У фінансових установах акумульовано 33,6% прямих інвестицій, в організаціях, що здійснюють операції з нерухомим майном, оренду, інжиніринг та надання послуг підприємцям – 9,9% та на підприємствах торгівлі, ремонту автомобілів, побутових виробів та предметів особистого вжитку – 9,4%.

Так, інвесторами з Кіпру до підприємств промисловості інвестовано 2615,7 млн.дол. (26,4% до загального обсягу інвестицій з країни), організацій і установ, що здійснюють фінансову діяльність, – 1976,7 млн.дол. (19,9%) та операції з нерухомим майном, оренду, інжиніринг та надання послуг підприємцям – 1945,9 млн.дол. (19,6%).

З Німеччини та Нідерландів до підприємств промисловості надійшло 5380,9 млн.дол. (76,0%) та 1904,8 млн. дол. (40,5%) відповідно, у тому числі переробної – 5343,1 млн.дол. (75,5%) та 1634,7 млн.дол. (34,7%).

Інвесторами з Австрії та Франції найбільше інвестицій внесено до фінансових установ – 1969,5 млн.дол. (74,1%) та 2014,5 млн. дол. (85,1%) відповідно.

Зі Сполученого Королівства у підприємства промисловості інвестовано 578,7 млн.дол. (25,2%), в організації, які здійснюють операції з нерухомим майном, оренду, інжиніринг та надання послуг підприємцям – 519,0 млн.дол. (22,6%), а також у підприємства торгівлі, ремонту автомобілів, побутових виробів та предметів особистого вжитку – 402,5 млн.дол. (17,5%).

Обсяг інвестицій з України в економіку країн ЄС на 01.01.2011 складає 6523,9 млн.дол., або 94,9% загального обсягу інвестицій з України (на 01.01.2010 – 5910,9 млн.дол., 94,9%).

Найбільші обсяги інвестицій на 01.01.2011 спрямовано до Кіпру – 6342,5 млн.дол. (97,2% загального обсягу інвестицій в країні ЄС). Друге та третє місця за обсягами інвестицій посідають Латвія та Польща, в економіку яких з України надійшло відповідно 87,9 млн.дол. та 49,1 млн.дол. США.

Переважає частка українських інвестицій до Кіпру здійснена резидентами, що зареєстровані за видом економічної діяльності "операції з нерухомим майном, оренда, інжиніринг та надання послуг підприємцям", до Латвії – установами фінансової діяльності, до Польщі – підприємствами торгівлі, ремонту автомобілів, побутових виробів та предметів особистого вжитку.

Таким чином, співробітництва в інвестиційній сфері свідчить, що глобальна економічна та фінансова криза призвела до різкого скорочення надходжень іноземного капіталу в країну, що значно ускладнило виплати за раніше взятими зобов'язаннями.

Література:

1. Дахно І.І. Міжнародна торгівля. / І.І. Дахно – К.: МАУП, 2003.- 324с.
2. Колосова Ю.В. Оптимізація структури зовнішньої торгівлі як основа підвищення добробуту держави / Ю.В. Колосова - К.: Центр навчальної літератури, 2006. – 520 с.
3. Офіційний сайт Державного комітету статистики України. Портал Держкомстату України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.ukrstat.gov.ua.

ДЕНИСОВА К.Ю.,
аспірант кафедри «Міжнародна економіка»
Донецького національного університета

ТРАНСНАЦИОНАЛИЗАЦИЯ МЕЖДУНАРОДНОЙ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В УСЛОВИЯХ СОВРЕМЕННЫХ ГЛОБАЛЬНЫХ СДВИГОВ

Актуальность темы исследования. Трансформационные процессы в национальных экономиках объективно консолидируются вокруг инвестиционной деятельности, современной существенной характерной особенностью которой является детерминация глобализации мирохозяйственных процессов и международного движения капитала. Международная инвестиционная деятельность, которая осуществляется на финансовых рынках, способна положительно влиять на масштабы и темпы рыночной трансформации национальных экономик как стран, которые принимают, так и стран базирования, развивая условия и факторы их международной конкурентоспособности.

Степень изученности. Исследованию проблем инвестиционной деятельности посвящено много работ ученых и практиков: А.А. Пересады, Ю.В. Макогона, Т.В. Ореховой, Г. Бирмана, С. Шмидта, М.Д. Джонка, И.А. Бланка и многих других.

Цель исследования состоит в оценке влияния международного инвестиционного взаимодействия на национальное экономическое развитие в условиях современных транснациональных сдвигов.

Основная часть. Инвестиционная сфера является системой экономических отношений относительно движения финансовых ресурсов, которые опосредствованы финансовыми инструментами и трансфертами и формируют единый финансовый поток в обществе.

Несмотря на непрекращающиеся потрясения в мировой экономике, в 2011 году глобальный приток ПИИ увеличился на 16 % и достиг 1524 млрд. долл. США, впервые превысив докризисные показатели. Тем не менее, данный показатель практически на 23 % ниже прежней рекордной отметки, зафиксированной в 2007 году.

Рост притока прямых иностранных инвестиций в 2011 году наблюдался во всех трех основных экономических группировках – развитых странах, развивающихся странах и странах с переходной экономикой Юго-Восточной Европы и Содружества Независимых Государств (СНГ). В то время как наращивание объемов прямых иностранных инвестиций в развивающихся странах и странах с переходной экономикой было вызвано значительными капиталовложениями в новые проекты (инвестициями «с зеленого поля»), рост данного показателя в развитых странах был обусловлен преимущественно трансграничными слияниями и поглощениями.

Прирост ПИИ в значительной степени отражал увеличение размера прибыли, получаемой транснациональными корпорациями, а также относительно высокие темпы экономического роста, наблюдаемые в течение года в развивающихся странах. В результате увеличения прибыли зарубежных филиалов, а также наличия значительных авуаров денежных средств у ТНК, наблюдался значительный рост реинвестированных доходов компаний.

Несмотря на опасения, связанные с неопределенностью экономической ситуации в некоторых развитых странах, после достижения низкого уровня в 2009 году темп прироста ПИИ в развитых странах в 2011 году значительно увеличился. Приток ПИИ в данную группу стран составил 748 млрд. долл., что на 21% больше показателя предыдущего года. Это увеличение объяснялось, в первую очередь, трансграничными СиП, хотя стоимость проектов инвестиций «с зеленого поля» значительно превышала стоимость трансграничных СиП, как после финансового кризиса. Данная тенденция была обусловлена как ростом стоимости активов на фондовых рынках, так и увеличением финансовых возможностей инвесторов.

Развитые страны сохранили свои позиции в качестве крупных чистых экспортеров инвестиций, поскольку вывоз последних резко возрос на 25% до 1240 млрд. долл. США. На крупнейших экспортеров инвестиций – Соединенные Штаты, Японию, Соединенное Королевство, Францию и Испанию (в указанном порядке) – приходилось 63% совокупного вывоза ПИИ из стран этой группы. Рамки политики по вопросам ПИИ в ряде развитых стран по-прежнему характеризуются повышением степени открытости, хотя при этом отмечается ряд исключений.

Ожидается, что наращивание объемов ввоза ПИИ в развитые страны и вывоза инвестиций из них будет происходить крайне низкими темпами в силу обострения кризиса еврозоны и медленного возобновления экономического роста в большинстве стран этой группы. Стоимостной объем трансграничных СиП в развитых странах в первом квартале 2012 года снизился на 45% по сравнению с показателями аналогичного периода 2011 года.

Соединенные Штаты сохранили свои позиции ведущей принимающей страны, за ними следовали Бельгия, Соединенное Королевство, Австралия, Франция и Канада. Крупнейшим принимающим регионом был Европейский союз (ЕС), куда поступило более половины совокупного притока ПИИ в развитые страны. В развивающихся странах приток ПИИ достиг рекордного уровня (684 млрд. долл. США), что означает рост по сравнению с 2010 годом на 11%. Приток ПИИ в наименее развитые страны (НРС) в 2011 году снизился на 11% и составил 15 млрд. долл., что свидетельствует о дальнейшем замедлении инвестиционной активности в данных странах. Несмотря на снижение объемов вывозимых развивающимися странами инвестиций на 4%, данная группа стран продолжает набирать силу в качестве источников ПИИ. В 2011 году вывоз инвестиций этими странами достиг 384 млрд. долл. США, главным образом в результате внешней экспансии азиатских ТНК.

В странах Юго-Восточной Европы и СНГ после незначительных объемов привлеченных инвестиций, имевших место в течение двух лет, наблюдается оживление инвестиционной деятельности. Приток ПИИ достиг 92 млрд. долл. США, что на 25% выше уровня 2010 года. В СНГ инвесторов привлекали, главным образом, быстро расширяющиеся рынки потребительских товаров и природные ресурсы, в то время как в Юго-Восточной Европе приток ПИИ был связан с низкими производственными затратами и свободным доступом на рынки ЕС. Вывоз ПИИ из Юго-Восточной Европы и СНГ составил 73 млрд. долл., превысив уровень 2010 года более чем на 15%.

В целом развивающиеся страны и страны с переходной экономикой включены в глобальную финансовую систему, но весьма иерархическим и неравномерным образом. Некоторые страны периодически получали доступ к частному международному кредитованию, но одновременно сталкивались и с «рационализацией» кредитов. В 90-е гг. увеличившиеся потоки связали их фондовые рынки с мировыми более тесно. Но беднейшие страны остались на периферии частной международной финансовой системы и по-прежнему зависят от потоков государственной помощи.

Дерегулирование финансовых рынков в развивающихся странах часто приводило к широкому распространению спекулятивной деятельности, которую еще больше усиливали краткосрочные притоки капитала. Финансовые рынки развивающихся и переходных стран с догоняющим типом развития образуют формирующийся сегмент мирового (глобального) финансового рынка. Формирующиеся рынки все более интегрируются в мировой финансовый рынок (7-8%).

Ефективність використання прямих іноземних інвестицій (ПІІ) і потенціал їх привлечення, 2008 – 2011 гг.

Страна	Место по индексу эффективности использования ПИИ			Место по индексу потенциала для привлечения ПИИ	
	2008	2009	2010	2009	2011
Эстония	36	14	23	31	75
Грузия	14	29	40	108	104
Германия	133	110	104	6	8
Ирландия	144	11	14	25	45
Казахстан	18	9	25	54	33
Латвия	73	132	100	59	80
Украина	47	52	38	50	22
Литва	66	131	90	40	65
Польша	90	60	75	41	18
Китай	97	83	86	27	1
Россия	62	65	60	8	6
США	102	112	96	1	2

Несмотря на спад в мировой экономике, кризис ликвидности на денежных рынках и рынках долговых обязательств во многих развитых странах, деятельность по линии СиП остается активной. В 2011 году стоимостный объем таких операций был выше уровня 2010 года на 53%. Увеличиваются и прибыли корпораций, и синдицированные банковские кредиты. Однако, исходя из имеющихся данных, ожидают, что в пересчете на год темп роста ПИИ в 2012 году замедлится, их оценочный объем составит порядка 1600 млрд. долл. США, что означает незначительный рост против уровня 2011 года на 5%. Потоки ПИИ в развивающиеся страны продолжают увеличиваться. В публикуемом ЮНКТАД Обзоре перспектив мировых инвестиций, 2008-2010 годы, параллельно с повышательной тенденцией в среднесрочном плане отмечался менее оптимистический настрой по сравнению с предыдущим обзором и более осторожный подход в инвестиционных планах ТНК.

В Украине инвестиционный климат для широкого привлечения иностранных инвестиций достаточно неблагоприятный. Анализ международных рейтинговых агентств позволяет отнести Украину к странам среднего уровня развития с низкой инвестиционной привлекательностью. Рискованность бизнеса обеспечивают: высокие налоговые ставки, неразвитость фондового рынка, сложное финансовое положение большинства предприятий и ограничения, связанные с движением капитала, нестабильная политика государства, уровень инфляции, неустойчивый валютный курс. Все эти факторы снижают привлекательность Украины как объекта долгосрочных вложений. Однако Украина имеет мощный, промышленно-развитый производственный потенциал, развитую инфраструктуру и выгодное географическое положение. Экспертные оценки уровня экономического потенциала, свидетельствуют о том, что Украина входит в число первых пяти стран Европы, а по эффективности его использования находится во второй сотне стран мира.

ДОБРОВОЛЬСЬКА К.В.,

студентка 5 курсу

спеціальності «Менеджмент організацій та адміністрування»

Донецького національного університету економіки і

торгівлі імені Михайла Туган-Барановського

ІННОВАЦІЙНИЙ ПІДХІД ДО МАРКЕТИНГОВИХ КОМУНІКАЦІЙ В УКРАЇНІ

Базовою задачею стратегічного інноваційного маркетингу є розробка стратегії просування нового товару на ринок. Саме тому в основу стратегічних маркетингових досліджень закладається аналіз ринку із розробкою сегментів ринку, формування попиту, моделювання поведінки покупця. Ключовим моментом в розробці стратегії маркетингу є дослідження та прогнозування попиту на новий товар, засноване на доскональному вивченні сприйняття споживачем нововведення. Просування нового товару базується на контактні маркетингових служб підприємства зі споживачем за допомогою маркетингових комунікацій.

Маркетингова політика комунікацій є однією із складових комплексу маркетингу. Приваблива товарна пропозиція виробника, поширюючись через розгалужену збутову систему, тільки тоді знаходить свого споживача і задовольняє його потреби, коли підкріплюється відповідною комунікативною програмою. Головне призначення маркетингових комунікацій — інформаційне забезпечення споживачів про можливості здійснення вибору пропонуваніх товарів і послуг.

Комплекс маркетингових комунікацій — система заходів інформаційної діяльності, спрямована на те, щоб переконати споживача шукати і купувати продукцію фірми та стимулювати його купівельну активність. Для досягнення успіху комунікаційні заходи повинні носити комплексний характер, проводитися регулярно, що сприятиме закріпленню у свідомості споживачів та формуванню позитивного сприйняття ними інформації.

До традиційних засобів маркетингових комунікацій належать: реклама, стимулювання збуту, паблік рилейшнз, пресональний (особистий продаж) та прямий маркетинг, а серед додаткових засобів виділяють виставки та ярмарки, брендинг, спонсоринг, продукт-плейсмент, інтегровані маркетингові комунікації в місцях продажу, однак традиційні засоби необхідно модернізувати, використовувати інноваційний підхід, для ефективного функціонування на ринку України.

У зв'язку з успішним впровадження інновацій в сфері телекомунікацій, розвитком кабельного телебачення, супутникових систем зв'язку, інтерактивних терміналів типу "відеотекст" маркетингові комунікації кардинально змінюються. Розробляються й швидко реалізуються інтерактивні маркетингові комунікації, які розширюють і підносять на якісно новий рівень можливості бізнес-комунікацій, оскільки дають змогу використовувати всю сукупність наявної інформації, ефективно її подавати й пропонувати споживачам у надзвичайно стислі терміни й у зручний спосіб. Така інтерактивність нових комунікаційних каналів сприяє тому, що споживачі стають активними учасниками маркетингових комунікативних процесів — вони мають можливість не просто отримувати інформацію, а й відбирати її, замовляти, а також відправляти відповіді комунікатору. Поширюється тенденція до розробки повідомлення "за запитом" і співпраці комунікатора та отримувача маркетингової інформації.

Нові засоби зв'язку, на відміну від традиційних, дають змогу забезпечувати доступ до величезних банків інформації у різноманітних сферах маркетингу, наприклад, одержувати відомості про товари, їхні порівняльні характеристики, ціни тощо. В результаті підприємці мають справу з дедалі більш проінформованими покупцями, а маркетингова інформація стає фактографічною, конкретною, такою, що більше слугує покупцеві, ніж виконує функцію продажу.

Серед найбільш цікавих інноваційних маркетингових комунікацій можна виділити 3D-рекламу за допомогою якої можна детально розглянути товар що придбається з усіх сторін, складається уява того, що зображення реальне. Новий вид реклами на відміну від традиційної відео-реклами, дає змогу споживачеві майже доторкнутися до нового товару, бо у час інтернет-магазинів, основною проблемою є те, що товар неможливо пощупати. 3D-реклама впливає на глядача одразу з декількох сторін, а також не потребує великої кількості інвестицій. Також, слід звернути увагу на інноваційний брендинг. Це дозування та рекомбінація відомих підходів, методик та правил брендингу із включенням інструментарію інноваційного менеджменту. Образно кажучи, інноваційний брендинг - це процес випікання запашного білого хліба (інновації) з подальшим намазуванням на нього щедрого шару ягідного варення (брендингу). Специфікою такого брендингу є те, що він не тільки може позитивно вплинути на короткотермінові економічні результати, але і стати діючим інструментом реалізації довгострокової інноваційної та макроекономічної стратегії.

Ще однією інновацією в сфері маркетингових комунікацій є мобільний маркетинг. Мобільна інформація потрапляє до споживача легко та з найменшими витратами. Використання мобільних доповнень, допомагає миттєво отримати необхідну інформацію про товар, компанію чи використати новий сервіс для власних цілей. Прикладом ефективного використання мобільного маркетингу, можна навести сервіс «Приват24», через який можна лише за допомогою мобільного телефону/смартфону сплатити комунальні послуги, оформити терміновий переказ коштів та багато інше. Мобільний маркетинг – це комплексний інструмент інформування користувачів за допомогою мобільного зв'язку.

Використання інноваційних інтернет-технологій грає велику роль для підвищення конкурентоспроможності вітчизняних підприємств, забезпечення росту економічної ефективності функціонування внутрішніх процесів, просування торговельної марки. Важливим є інноваційний підхід та правильна стратегія застосування інтернет-технологій в сучасному маркетингу. Досить розповсюдженими стали онлайн-консультації з операторами різноманітних компаній, які у будь-який час можуть відповісти на питання, які хвилюють користувача. Онлайн-трансляції, та інтерактивні відео-конференції починають активно застосовуватися підприємствами, для економії коштів на відрядження, а також підвищення ефективності роботи працівників, так як у випадку відрядження в інше місто, робітник може «загубити» майже 1-2 робочі дні на переїзд, у той час як він міг би зробити ще багато справ у цей період.

Слід зазначити, що Інтернет не тільки кардинально змінює механізми здійснення і сприйняття комунікації цільовими групами, він змінює власне маркетинг, залучаючи до створення ринку численних продавців і покупців. Такий електронний ринок відкритий і доступний для всіх бажаючих і водночас глобальний. Він надає можливість значно скоротити канали розподілу продукції, а отже й час і витрати, розширюючи можливості надання і використання інформації, забезпечуючи ефективну взаємодію всіх учасників ринку.

Інтерактивний маркетинг, і зокрема Інтернет, поступово доповнює і з часом замінює традиційні засоби масової інформації, стає дедалі ефективнішим, доступнішим і менш витратним каналом здійснення маркетингової комунікації. Надалі глобальна інформаційна мережа стане незамінним інструментом реалізації не тільки маркетингових комунікацій, а й маркетингових програм загалом. У розвитку і застосуванні інтерактивного маркетингу зацікавлений передусім рекламний ринок — рекламодавці, засоби масової

інформації, рекламні агентства, для яких відкриваються принципово нові можливості ведення комунікативної діяльності. Зацікавлені в цьому також і споживачі внаслідок значних переваг в одержанні й використанні маркетингової інформації.

Всі засоби маркетингових комунікацій тісно пов'язані між собою і мають спільну мету — прискорити просування товарів на цільових ринках, спонукати покупців до активних дій. Проте вони допомагають досягти спільної мети в різні способи і відіграють неоднакову роль у здійсненні завдань маркетингу.

Виходячи із вище написаного, можна зробити висновок, що застосування інновацій в маркетингових комунікаціях лише починає свій шлях в Україні. Традиційні засоби маркетингових комунікацій, поступово замінюються новими, більш ефективними. Все більше споживачів починають використовувати нові сервіси, технології для отримання «свіжої» інформації про товари, послуги що надаються підприємствами, а також для ефективної роботи. Однак кількість таких споживачів ще досить невелика, так як існує недовіра до всього нового серед українців, але у найближчому майбутньому, із розвитком нових технологій, їх кількість збільшиться.

Література:

1. <http://www.marketologi.ru/publikatsii/stati/innovatsii-v-marketingovykh-kommunikatsijakh/>
2. <http://i-day-blog.livejournal.com/192406.html>.

ЗОЛОТЬКО В.А.,
студентка III курсу
спеціальності «Міжнародна економіка»
Донецького національного університета

ПРИМЕНЕНИЕ ЗАРУБЕЖНЫХ ИННОВАЦИОННЫХ МЕТОДОВ РЕАЛИЗАЦИИ ГЕНДЕРНОЙ ПОЛИТИКИ В УКРАИНЕ

Актуальность темы исследования. Гендерная политика является одной из основных составляющих деятельности любого демократического государства. Обеспечение равных прав реализации своего трудового потенциала для мужчин и женщин, рациональное распределение трудовых ресурсов между отраслями и сферами производства дает не только социальный, но и сильный положительный экономический эффект, а также содействует развитию уровня демократии в обществе, который необходим в случае реализации приоритетного евроинтеграционного направления внешней политики Украины. В данном случае полезным является исследование современных методов гендерной политики в странах мира, что впоследствии может послужить примером для более эффективной реализации этого направления в Украине.

Степень изученности. Проблемы внедрения гендерной политики изучаются достаточно длительное время как зарубежными учеными – С. Салменниери, Д. Бест, А. Эрхард, Дж. Мани, К. Пейтмен, Степанова Н., так и отечественными экономистами – Бабюк Ю., Вилкова О., Осауленко С., Максименко Н., Воронько Л. и др. Отдавая должное научной и практической значимости трудов выше названных авторов, необходимо отметить, что неисследованными остаются вопросы, связанные с анализом современных форм реализации гендерной политики, практическими аспектами применения зарубежного опыта в данной сфере в Украине.

Целью работы является изучение инновационных методов реализации гендерной политики в развитых демократических странах мира, анализ возможностей применения данных методов в Украине с целью получения максимального экономического эффекта от их внедрения.

Постановка проблемы. Согласно исследованиям общепринятыми международными принципами гендерной политики являются [2]:

- Интегральный, согласно которому гендерная политика рассматривается как интегральный приоритет общегосударственной политики во всех сферах ее реализации.
- Принцип активности деятельности, суть которого заключается в том, что государство должно осуществлять специальные мероприятия по достижению гендерного равенства помимо принятия законодательных актов.
- Принцип результативности – измерение возможных количественных показателей с целью прогнозирования общего эффекта
- Принцип прозрачности и открытости предполагает широкое участие специалистов, политиков, журналистов в разработке внедрении и освещении мероприятий гендерной политики
- Принцип ресурсной обеспеченности включает в себя наличие специалистов, соответствующих сфер образования и финансовых ресурсов для обеспечения гендерного равенства в государстве
- Принцип паритетности и партнерства – равенство мужчин и женщин в экономической, политической и социальных сферах жизни

Данные принципы в более полном объеме среди всех европейских государств реализованы в Швеции. Основу такого успешного развития составляет корректная гендерная статистика, по данным которой уровень женкой занятости составляет 79%, что является самым высоким показателем среди стран Европы.

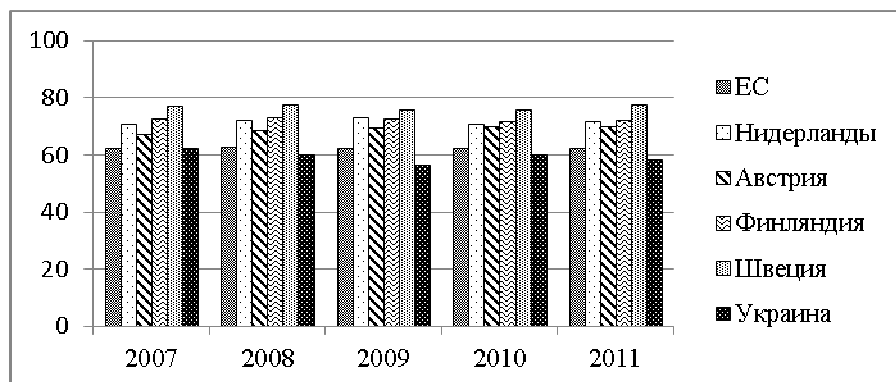


Рис. 1. Уровень женской занятости по странам ЕС за 2007-2011гг., % от общего числа женщин, входящих в состав экономически активного населения [4, 6]

Для реализации идеи о равенстве в оплате труда, реализации своего трудового потенциала во всех сферах деятельности в Швеции был создан ряд специфических структур [1]:

- Парламентский Омбудсмен – на наднациональном уровне
- Министр по интеграции и равноправию полов – на государственном уровне
- Отдел по равноправию мужчин и женщин – на ведомственном уровне
- Специальные эксперты, контролирующие соблюдение гендерной политики - региональный уровень
- Комитет по финансовым вопросам равноправия полов – фискальный орган контроля

Такая структура позволяет на каждом уровне проводить тщательный надзор, сбор статистических данных, на основе которых составляются прогнозы дальнейших целей политики.

Финляндия имеет второе место по показателю гендерного развития (рис.1) в Европе. Финская гендерная модель дает возможность достичь социальное и политическое равновесие в обществе за счет обеспечения граждан реальными гражданскими правами, которые базируются на сбалансированном уровне занятости обоих полов, координация женских трудовых ресурсов в такие сферы производства, где они смогут больше реализовать свой потенциал без потери в доходах оплаты труда, система законодательных нормативно-правовых актов, специализированных ведомств, контролирующих исполнение государственных гендерных программ [1].

Схожие показатели гендерного развития имеют Нидерланды, Норвегия и Исландия, но поскольку модели скандинавских стран похожи между собой актуальным будет рассмотреть систему методов реализации гендерной политики в Нидерландах. Значительный успех в реализации данной политики в Нидерландах был достигнут за счет межведомственного подхода, а также за счет запрета антигендерных группировок (феминистических и т.п.) [1]. Данные мероприятия были проведены со значительной государственной поддержкой, также была создана должность государственного секретаря по женской политике, который разрабатывает и представляет рекомендации по поводу гендерного равенства на повестке дня заседания правительства [5].

Сравнивая с европейскими государствами, можно сделать вывод, что в Украине уровень гендерного развития достаточно низок как для демократичной страны. Основной особенностью проведения гендерной политики является ее регламентированность как национальными, так и наднациональными нормативно-правовыми актами (Конвенции ООН о недискриминации всех женщин, Конвенции о равном вознаграждении мужчин и женщин за труд равной ценности, Конституцией Украины, Законом Украины «Об обеспечении равных прав и возможностей мужчин и женщин»)[3], таким образом, общая концепция гендерного равенства существует, однако требуется поддержка со стороны государства с целью усиления общеэкономического и социального эффекта. Анализируя современное состояние гендерного равенства в стране можно заметить, что данный вопрос стоит остро не только в политическом плане, но и в экономическом, вследствие чего наблюдаются такие негативные последствия как:

- рост числа безработных и затрат на их переобучение;
- трудовая миграция женщин;
- недопроизводство ВВП;
- нерациональное распределение ресурсов по областям, уменьшение экономической активности населения;
- демографические последствия.

Выводы. Учитывая опыт зарубежных стран, можно сделать вывод о том, что для Украины при реализации гендерной политики, в первую очередь, все методы должны быть адаптированы для нашей страны, также важен системный подход, который будет заключаться в комплексных изменениях в сферах деятельности человека. Целесообразным является создание научных структур, которые будут заниматься разработкой методов гендерной политики, повышение знаний у населения о пользе данной политики, поощрение

предпринимателей, которые успешно реализовывают принципы гендерного равенства на местах. В свою очередь, это позволит решить ряд экономических и социальных проблем, повысит уровень демократии в стране и качество жизни населения, что позволит более быстрыми темпами реализовать приоритетное евроинтеграционное управление.

Литература:

1. Бабюк Ю.О. Застосування досвіду гендерної політики країн розвинутої демократії в Україні / О.Ю. Бабюк // Гілея:науковий вісник. – 2011. - №46.
2. Воронько Л.О. Принципи гендерної політики в системі державного управління: поняття, сутність, характеристика / Л.О. Воронько // Державне управління:теорія та практика. – 2012. – №1. – С.1-16.
3. Максименко Н.В. Гендерна рівність: проблеми становлення та дотримання / Н. Максименко // Форум права. – 2011. – №2. - С. 551-555.
4. Данные Европейского комитета статистики об уровне женской занятости. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/tgm/refreshTableAction>
5. Гендерное равенство в современном мире. Роль национальных механизмов//Московский центр гендерных исследований. – 2008г. [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.gender.ru/pages/news/events/book_grvsm.php
6. Дані Державного комітету статистики України. Ринок праці. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.ukrstat.gov.ua/>

ІВАНІК Ю.О.,
студентка III курсу
спеціальності «Міжнародна економіка»
Маріупольського державного університету

ПЕРСПЕКТИВИ УЧАСТІ УКРАЇНИ В ПРОЦЕСАХ МІЖНАРОДНОГО РУХУ КАПІТАЛУ

Створення сприятливого інвестиційного клімату в Україні є надзвичайно важливою проблемою. Зарубіжний досвід дає підстави вважати, що залучення іноземного капіталу відіграє вирішальну роль у зміцненні економічного розвитку країни лише за умов активної і організованої участі держави в інвестиційному процесі.

В державі досі відсутня цілісна політика залучення іноземних інвестицій. Функції державного регулювання і контролю за зовнішніми надходженнями в Україну виконують Кабінет Міністрів України, Валютно-кредитна рада при Кабінеті Міністрів України, Міністерство економічного розвитку і торгівлі України, Міністерство фінансів України, Міністерство закордонних справ України, а також різноманітні структурні органи при цих міністерствах.

Держава здійснює кредитування державних інвестиційних програм, які мають ключове значення для розвитку економіки, її пріоритетних галузей.

Щоб збільшити надходження інвестицій в Україну уряд повинен і надалі демонструвати надійність, послідовність дій, юридичну відкритість, зменшення тиску адміністративного регулювання.

Стабільний валютний курс є запорукою стабільності цін для підприємств, які займаються експортно-імпортними операціями.

Сприятливий інвестиційний клімат повинен забезпечувати захист інвестора від інвестиційних ризиків непередбачуваних фінансових втрат капіталу і доходів.

Податкова політика держави також вважається одним із вагомих напрямків регулювання інвестиційної діяльності. Податкова політика держави має сприяти покращенню інвестиційного клімату в Україні через:

- розширення бази оподаткування шляхом скасування пільг, які безпосередньо не пов'язані з інноваційною та інвестиційною діяльністю;
- запровадження механізму декларування податкових пільг суб'єктами - платниками податків;
- запровадження оподаткування нерухомості;
- підвищення рівня сплати податків і зборів;
- недопущення подвійного оподаткування нерезидентів.

Значний вплив на рівень інвестиційної активності має грошово-кредитна політика держави, яка проводиться Національним банком України, і в рамках якої можуть застосовуватися інструменти прямого державного регулювання. У даному, випадку об'єктом регулювання виступає грошова маса, яка у відповідних співвідношеннях з основними макроекономічними показниками позитивно або негативно впливає на економічне зростання в країні та на рівень інвестиційної активності [1].

Переважає більшість прямих іноземних інвестицій надходить в Україну шляхом створення спільних українсько-зарубіжних підприємств. На самому початку їх створення очікувалося, що вони будуть функціонувати саме у виробничій сфері. Для цього в країні була прийнята Державна програма заохочення іноземних інвестицій, створена пільгова система оподаткування. Українське законодавство про іноземні інвестиції вважалось найбільш прогресивним з усіх створених у країнах СНД. Проте спільні підприємства в Україні розвивають свою діяльність переважно у сфері торгівлі і послуг, займаються посередницькою

діяльністю, паралельно налагоджуючи і власне виробництво. Для розвитку спільних підприємств з прямими іноземними інвестиціями, які б займалися виробництвом, потрібно розробити такі законодавчі акти, які б стимулювали саме їх виробничу діяльність. А пільги слід було б надавати саме тим підприємствам, які виготовляють продукцію, і тільки тим, які розробляють нові технології, нові види продукції. Тому зважена і економічно обґрунтована державна стратегія формування спільних підприємств є необхідною умовою їх ефективного функціонування.

Створення сприятливого інвестиційного клімату в Україні залежить передусім від політичної волі виконавчої влади і створення та вдосконалення відповідної нормативно-правової бази. Проте перспективи на покращення інвестиційного клімату в Україні залежать не тільки від дій влади, але й від наполегливості потенційних інвесторів у справлянні впливу на владу. Так чи інакше, але капітал має здатність накопичуватись і вимагає вкладення.

Необхідний загальний обсяг інвестицій в економіку складає понад 40 млрд. дол. США. За останні роки щорічні іноземні інвестиції не перевищують 300 млн. дол., що свідчить про несприятливий інвестиційний клімат в Україні і про не зважену інвестиційну політику, відсутності належного механізму забезпечення гарантій інвесторам. Більш того, намітилася стійка тенденція до зниження обсягу іноземних інвестицій, яка спонукає до розробки ефективного законодавства і інвестиційної політики та беззастережного їх виконання.

Інвестиційна політика визначається на мікрорівні та визначається кожним інвестором самостійно. У той же час повинен бути і макрорівень такої політики, яка формується в державі і визначає його місце в економічних процесах і безпосередньо позначається на характері, видах інвестицій і об'єкти інвестування. Інвестиційна політика визначається як система господарських рішень, які визначають обсяг, структуру і спрямування капітальних вкладень, які забезпечують зростання і оновлення фондів.

При цьому необхідно розрізняти інвестиційну політику держави (макрорівень) та інвестиційну політику інвестора (мікрорівень). Остання включає в себе визначення мети інвестора і обсягу інвестованих засобів, аналіз ринку цінних паперів, формування портфеля цінних паперів, перегляд інвестиційного портфеля, оцінку його ефективності. Обидва рівня тісно пов'язані між собою. Однак реалізуються вони самостійно в залежно від форми власності, організаційно-правової форми та цілі [2].

З введенням в Україні самоврядування інвестиційну політику формують та окремі регіони. Це проявляється в ініціюванні створення спеціальних вільних економічних зон, розвитку та підтримки комунального підприємництва або комунального господарства, в тому числі і соціальної інфраструктури.

Роздержавлення економіки, значне падіння обсягів виробництва створили проблеми формування доходної частини державного бюджету та бюджетів органів місцевого самоврядування за рахунок внутрішніх державних джерел. Якщо структурні зміни можливо провести в більш менш визначені терміни, то зміни в соціальній сфері в силу об'єктивних і суб'єктивних причин потребують значного часу. Зміна форми власності і методів господарювання призводить до неможливості суб'єктів підприємництва в подальшому утримувати соціальну інфраструктуру. Вона передається у відання держави або органів місцевого самоврядування. Внаслідок цього соціальна сфера стає тягарем для бюджету і відповідно для джерел його формування. Витрати на зміст такої сфери отримали назву соціальних інвестицій. Втім, в літературі ідея соціальних інвестицій критикується [4].

У зв'язку з тим змінюються форми державного управління економікою. Разом з тим адміністрування відповідно концепції адміністративної реформи призводить керування шляхом видання нормативних актів та забезпечення ефективного контролю за їх виконанням. Інвестиційна політика України є елементом інвестиційного процесу. Основу інвестиційного процесу в сучасних умовах складає п'ять етапів:

1. Вибір інвестиційної політики.
2. Аналіз ринку цінних паперів.
3. Формування портфеля ланцюгових паперів.
4. Перегляд портфеля цінних паперів.
5. Оцінка ефективності портфеля цінних паперів

У теж час для України, як і для більшості інших країн СНД, характерна наявність позабіржового контрольованого ринку цінних паперів, що спотворює реальну ситуацію на фондовому ринку. Крім цього процес акціонування ще не завершений і ринок цінних паперів ще не сформований і будується з урахуванням реальної економічної ситуації, перспектив залучення інвестицій та їх ефективного використання з метою трансформації економіки і створення сприятливого середовища для притоку інвестицій, забезпечення здорової конкуренції, реалізації програми структурної перебудови економіки України, визначення пріоритетів у використанні інвестицій. На першому етапі суть такої політики полягає у залученні інвестицій, а на другому - в регулюванні інвестиційних потоків, на третьому - реальне забезпечення прав і гарантій інвесторів[3].

Таким чином, механізм інтеграції України до світового ринку капіталу повинен базуватись на засадах комплексу нормативно-правових та організаційно-економічних заходів, спрямованих на усунення наявних перешкод у розвитку взаємодії економічних суб'єктів України з міжнародним ринком капіталу та підвищення ефективності і безпеки інтеграційної складової цього процесу з метою розробки інтеграційної стратегії виходу на світовий фінансовий ринок.

Література:

1. Іващенко А.І. Удосконалення механізму залучення іноземних інвестицій в Україну / А.І. Іващенко // Інвестиції: практика та досвід. – 2007. – №3. – С.18–20.
2. Крехівський О.В. Інвестиції: умови і вимоги / О.В. Крехівський – К.: Фенікс, 2008. – 166 с.
3. Романів К.М. Іноземні інвестиції – ресурс економічного зростання регіону та України в цілому / К.М. Романів // Держава та регіони. – 2010. – № 1. – С.402-405.
4. Федоренко В.Г. Іноземне інвестування економіки України / В.Г. Федоренко. – К.: МАУП, 2007. – 272 с.

КИЛИН О.В.,
к.е.н., доцент кафедри
міжнародних економічних відносин
Львівської комерційної академії

ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНА СПРЯМОВАНІСТЬ БЮДЖЕТНОЇ ПОЛІТИКИ В УКРАЇНІ

В умовах кризового стану національної економіки виникає необхідність у формуванні бюджетної політики стимулювання інвестиційних процесів за рахунок її впливу на інвестиційну активність у виробничій та інноваційній сферах. Ефективне використання основних інструментів бюджетної політики (видатків державного та місцевих бюджетів, бюджетних кредитів, субвенцій інвестиційного призначення, регулювання податкових ставок, застосування податкових пільг) надасть можливість забезпечити досягнення пріоритетних завдань економічного розвитку, зокрема: створити сприятливі умови для інвестування і стимулювання інвестиційних процесів, забезпечити технологічне оновлення на інноваційній основі, зменшити наслідки глобальної фінансової кризи.

Бюджетні методи регулювання інвестиційної діяльності можна поділити за двома напрямками. Першим із них є механізм податкової політики, який вважається одним із найвагоміших напрямів регулювання інвестиційної діяльності. Політика у сфері державного управління видатками є другим напрямком бюджетного регулювання, що є дієвим засобом впливу на економічну ситуацію. Бюджетне фінансування інвестиційних проєктів за окремими виробничими напрямками за своєю сутністю є державним інвестуванням на незворотній основі. На жаль, вітчизняне бюджетне законодавство не містить визначення бюджетних інвестицій.

На думку деяких учених, бюджетними інвестиціями є видатки з державного та місцевих бюджетів, які спрямовуються на фінансування державних цільових програм економічного, науково-технічного, соціального розвитку, програм розвитку окремих регіонів, галузей економіки, фінансування інвестиційних проєктів та придбання частки акцій чи прав участі в управлінні підприємством [1].

Виділення бюджетних інвестицій як особливого виду інвестицій передбачає можливість держави, що є учасником інвестиційних процесів, сприяти реалізації національної стратегії розвитку економіки й забезпеченню соціально-економічного розвитку країни.

Нагальність проблеми активізації інноваційно-інвестиційної діяльності з допомогою бюджетних важелів визначає потребу використання різноманітних форм стимулювання залучення інвестиційних ресурсів суб'єктами господарювання. Світовий досвід показує, що підтримка інноваційної діяльності, особливо на початкових етапах, потребує сприяння з боку держави передусім за рахунок використання інструментарію бюджетно-податкового регулювання [2]. Узагальнення найпоширеніших форм бюджетного стимулювання використовуваних інноваційних процесів, насамперед розвиненими країнами, дає змогу виокремити такі їх форми, які передбачають:

- зменшення відрахувань до бюджету (пільговий режим оподаткування прибутку, що спрямовується на інвестиції; пільговий режим амортизаційних відрахувань; списання витрат на НДДКР на собівартість продукції (послуг); відсутність окремих видів податків; інвестиційний податковий кредит тощо);

- наявність спеціальних видатків із бюджету (пільгові кредити фірмам, які вступають у промислову кооперацію, впроваджують технологічні новачки, ПЕОМ; надання субсидій; відшкодування витрат на нововведення; дотації на підвищення кваліфікації науково-дослідницького персоналу; гарантоване повернення приватного капіталу, що вкладається у венчурний бізнес; субвенції на інвестиційні проєкти).

Україна, маючи значний науковий та інтелектуальний потенціал, не змогла повністю перейти на інноваційний тип розвитку економіки через те, що економічна політика держави, зокрема бюджетна, обмежувалася ринковими перетвореннями та ігнорувала науково-технічний прогрес [3].

Досліджуючи сучасні світові глобалізаційні процеси, країни світу можна поділити на два типи: держави, які створюють і поширюють інноваційні технології, і такі, що спрямовують зусилля на виробництво товарів та послуг на основі цих технологій. Саме до останнього типу слід віднести Україну.

Визначивши пріоритетною інноваційну модель розвитку національної економіки, необхідно виділити роль бюджетних видатків у здійсненні такої стратегії.

Нині в Україні переважає практика формування бюджетних видатків залежно від поточних завдань, які намагається виконати уряд у короткостроковому періоді. Такий підхід до бюджетної політики не може

забезпечити економічне зростання навіть за наявності пріоритетів економічного розвитку та за умов оптимальної для економічного зростання частки бюджетних видатків у ВВП.

Успішний розвиток економіки будь-якої країни завжди ґрунтується на інвестиційній основі. Тому важливим параметром бюджетної політики є розподіл видатків держави на поточні та капітальні. Оновлення основного капіталу є запорукою сталого економічного розвитку. За умов ринкової економіки держава бере участь у інвестиційному процесі, з одного боку, як безпосередній суб'єкт інвестиційної діяльності (державо-інвестор, гарант, посередник), з другого боку, як системоутворюючий інститут, що забезпечує нормативно-правове, інституційне й економічне середовище для всіх учасників інвестиційного процесу.

На сьогодні активізація інноваційних процесів у вітчизняній економіці можлива за умови забезпечення платоспроможного попиту на результати наукових досліджень і науково-технічних розробок із боку реального сектору економіки. Досягнення цієї мети потребує здійснення державою бюджетної та інноваційної політики, спрямованої не лише на вибір пріоритетів і механізмів прямого державного фінансування наукових та науково-технічних робіт, а й на формування моделі стимулювання суб'єктів підприємництва вкладати кошти й одержувати прибутки від упровадження наукових розробок.

На сьогодні стратегічною метою програми соціально-економічного розвитку український уряд визначає саме "інвестиційно-інноваційний розвиток", хоча необхідно розуміти, що передумовою для її досягнення є проведення ефективної бюджетної політики. Відповідно бюджетні видатки повинні здійснюватися з урахуванням таких аспектів:

- з огляду на обмеженість державних коштів потрібно чітко окреслити пріоритетні напрями діяльності інноваційних структур, які фінансуються з бюджету;
- необхідно визначити пріоритетні галузі промисловості, які створюють інноваційний ефект в економіці, для того щоб із допомогою пільг стимулювати надходження приватного капіталу, що дасть змогу зробити пільги прозорішими;
- потрібно стимулювати інноваційну діяльність суб'єктів господарювання через виведення з-під оподаткування коштів, які вкладаються в наукові дослідження, розробки, технічне переозброєння, освоєння високотехнологічних продуктів, використання інших податкових преференцій для венчурних фірм, малих інноваційних підприємств;
- пріоритетом національної економіки мають стати виробництво і споживання знань, основним джерелом вартості — інтелект працівника та інтелектуальна власність;
- створення бізнес-інкубаторів і технопарків доцільно стимулювати податково-бюджетними інструментами, що дасть змогу поєднати зусилля наукової сфери та виробництва [4].

Україна належить до країн із високим науковим потенціалом, тому пріоритетом для діяльності органів державної влади повинно бути створення умов, які забезпечують не лише збільшення такого потенціалу, а насамперед його максимальну реалізацію в інтересах суспільства. Держава має стати безпосереднім провідником інноваційно-інвестиційного розвитку, замовником і організатором досліджень та розробок на найсучасніших напрямках науково-технічного прогресу і сприяти їх упровадженню в усі сфери економічної діяльності.

Таким чином, активізація інвестиційно-інноваційних процесів неможлива без активної бюджетної політики, що є потужним державним фінансовим механізмом впливу на інноваційно-інвестиційний розвиток національної економіки. Створення умов для довгострокового відтворення бюджетних ресурсів можливе лише шляхом стимулювання економічного зростання. Це є необхідною, але недостатньою умовою подальшого соціально-економічного розвитку України. Дедалі актуальнішим стає розв'язання інших проблем, зокрема вдосконалення інституційних умов, які забезпечують сшовідтворення інвестиційно-інноваційних процесів, активізація у країні фундаментальних досліджень і прикладних розробок за рахунок залучення не лише державних, а й приватних фінансових ресурсів, ефективна взаємодія держави та бізнесу у сфері практичної реалізації цих розробок. З метою накопичення науково-технічного потенціалу, включаючи людський капітал, і запровадження досягнень науки й техніки в економіці потрібно використовувати різноманітні інструменти бюджетної політики для стимулювання пріоритетних інноваційних напрямів, зважаючи на тенденції світової економіки, фінансові можливості держави й необхідність досягнення пріоритетів розвитку суспільства.

Література:

1. Затонацька Т. Г. Бюджетні інвестиції в реальний та людський капітал як інструмент впливу на соціально-економічний розвиток країни // Наукові праці НДФІ. — 2008. — № 1. — С. 86-100.
2. Иванов Ю. Б., Иванченко А. С. Механизмы налогового стимулирования инновационной деятельности предприятий // Бизнес-информ. — 2005. — № 9—10. — С. 81—89.
3. Чухно А. А. Державний бюджет і ефективність економіки // Наукові праці НДФІ. — 2006. — № 2. — С. 26-32.
4. Затонацька Т. Г. Бюджетне інвестування: теорія та практика: Моногр. — К.: НДФІ, 2008. — 336 с.

РОЛЬ ТРУДОВОЇ МІГРАЦІЇ УКРАЇНЦІВ В ІНВЕСТУВАННІ ЕКОНОМІКИ

Міграційні процеси мають значний вплив на економіку України. В багатьох випадках міграція робочої сили сприяє розв'язанню проблеми зайнятості, коли безробітні люди з однієї країни переїзять до іншої, де вони можуть знайти роботу. Найбільш типовою є ситуація, за якої іммігранти посідають низькооплачувані, непрестижні робочі місця, що не потребують кваліфікованих працівників. Особливої уваги заслуговують закордонні українці четвертої хвилі міграції, яка була пов'язана з лібералізацією політичного режиму СРСР. Міграції цієї хвилі пов'язані з незадовільним рівнем життя громадян України та їх бажанням отримати роботу за кордоном. В цей період загострюється проблема трудової міграції, зростають її масштаби.

Останнім часом актуальною стає проблема міграції капіталу, який надходить у формі грошових переказів. Обсяг переказів трудових мігрантів за останні роки не тільки відновився до рівня докризового періоду, але і перевищив його. Згідно зі статистикою НБУ, головним постачальником коштів в Україну залишаються «гастарбайтери», що офіційно працюють за кордоном менше року. Такий динаміці не завадили навіть минулорічні проблеми у ряді країн Єврозони, де почалися складнощі з працевлаштуванням нерезидентів [2].

Міграція як процес зміни постійного місця мешкання індивідів або соціальних груп виражається в переміщенні населення в інший регіон, географічний район або країну. В економічній статистиці її розглядають як складову частину процесу зміни населення, як його "механічний рух". Фактори, які зумовлюють зовнішню трудову міграцію українців, передусім мають економічний характер. Основним мотивом є бажання поліпшити рівень добробуту у зв'язку із значним подорожчанням життя в Україні. Зовнішні чинники в основному визначають переважно стан та особливості зовнішнього ринку праці. Це, зокрема: зростання попиту на низькокваліфіковану працю в будівництві, сільському господарстві, сфері послуг, який не задовольняється власною робочою силою; значно вищі рівні оплати праці, ніж в Україні та вигідніші умови працевлаштування; наявність тіньового сектору економіки, що робить можливим поширення нелегальних форм трудової міграції; можливість легалізації на перспективу подальшої зміни місця постійного проживання; сталий попит на українських заробітчан на ринку як нелегальних, так і легальних трудових мігрантів [4].

В еміграційному потоці близько третини становлять висококваліфіковані фахівці. Зазвичай, вони виїжджають на довготерміновий період чи на постійне проживання, а здобуті в Україні знання та досвід використовують для примноження капіталу інших держав. На 01.01.2012 р. на обліку державної служби зайнятості перебувало 660,3 тис. незайнятих громадян, котрі шукали роботу. Понад третина з них – це молодь віком до 35 років [3]. Серед причин безробіття молоді варто вказати такі: відсутність належної професійної перспективи, масове безробіття, перевищення підготовки фахівців ВНЗ над потребами ринку. Окрім іншого, посилюється проблема регіональних відмінностей ринку праці. Таким чином, така ситуація в Україні є внутрішнім чинником міграційних потоків за кордон.

Вивезення капіталу являє собою процес вилучення частини капіталу з національного обороту у певній країні і переміщення його в товарній або грошовій формі в іншу країну. Оскільки будь-яка країна світу не тільки вивозить, але і ввозить капітал за кордону, тобто відбуваються так звані перехресні інвестиції, то мова йде про міжнародний рух капіталу (міграцію капіталу).

У структурі надходжень іноземного капіталу поки що прямі іноземні інвестиції залишаються основним інструментом зовнішнього фінансування економіки України, але дедалі більшу роль починають відігравати грошові перекази мігрантів, про що свідчить динаміка їх зростання протягом 2007-2011 років: 2007 р. – 4922 млн. дол. США, 2008 р. – 6177 млн. дол. США, 2009 р. – 5370 млн. дол. США, 2010 р. – 5862 млн. дол. США, 2011 р. – 7019,0 млн. дол. США [1].

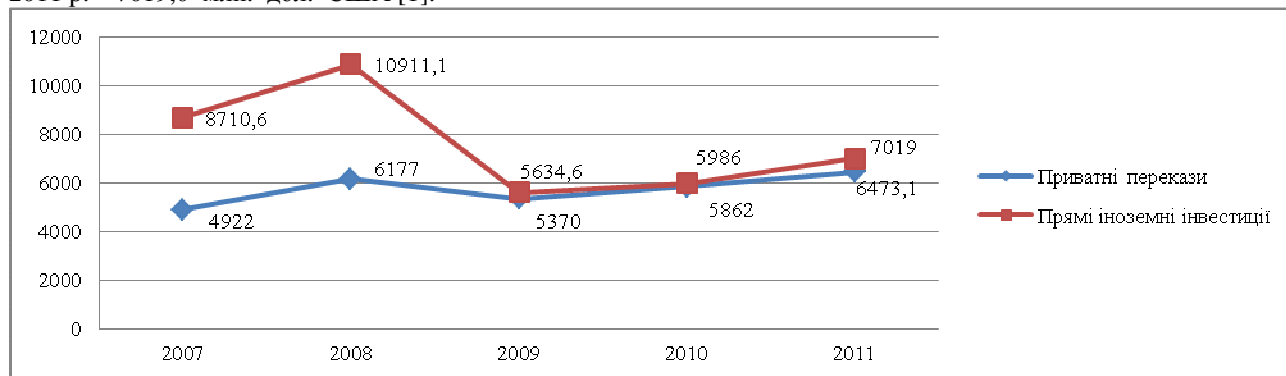


Рис. 1. Динаміка надходження міжнародного капіталу в Україну за 2007-2011 рр.

Ця тенденція зумовлена тим, що з настанням світової фінансово-економічної кризи обсяг грошових переказів в Україну дещо зменшився (таке зменшення спостерігалось з 2009 р.), однак у період виходу з кризи грошові перекази почали зростати. 70% переказів надійшло всього з семи юрисдикцій: надходження з Росії зросли на 22,8%, до 1,99 млрд. доларів, з США - на 6%, до 613 млн. доларів, Німеччини - на 10,8%, до 423 млн. доларів, охоплені кризою Греції – на 12,6%, до 341,4 млн. доларів, Кіпру – на 36,8%, до 331,1 млн. доларів, Італії – на 15,4%, до 325,2 млн. доларів. Росія, будучи найбільшим ринком мігрантів з Україною, разом з іншими країнами СНД забезпечила 30% коштів, офіційно і неофіційно перерахованих в Україну [5].

Таким чином, сучасна ситуація робить невизначеною інвестиційну середу, помітна тенденція до зменшення прямих іноземних інвестицій. В той же час з кожним роком зростають перекази від мігрантів, при чому експерти прогнозують таке ж стрімке подальше їх зростання. В теперішніх умовах міграційні кошти використовуються для задоволення споживчого попиту, зокрема: придбання нерухомості, автомобілів, здобуття освіти тощо. Отже, якщо раціонально перерозподілити міграційний капітал, то Україна може отримати істотне джерело поповнення внутрішніх інвестиційних ресурсів. Йдеться про розробку загальнодержавної та регіональної міграційних програм, орієнтованих на надання інформаційно-консультаційної підтримки у ефективному використанні міграційних коштів, сприяння у започаткуванні власного бізнесу, забезпеченні соціальних гарантій. У такому випадку грошові потоки трудових мігрантів частково можуть бути задіяні в різноманітних програмах інвестування, спрямованих на розвиток економіки відсталих регіонів.

Література:

1. Гайдаш О. С. Розвиток процесів зовнішньої трудової міграції в Україні [Електронний ресурс] / О. С. Гайдаш. — Проблеми розвитку зовнішньоекономічних зв'язків та заохочення іноземних інвестицій: регіональний аспект. — Режим доступу : http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/prvs/2011_2/tom2/336.pdf
2. Гальків Л. І. Статистичне оцінювання міграційних процесів в Україні у контексті втрат людського капіталу [Електронний ресурс] / Л. І. Гальків // Науковий вісник НЛТУ України. — 2011. — Режим доступу : http://www.nbuv.gov.ua/portal/chem_biol/nvntlu/20_5/124_Galkiw_20_5.pdf
3. Кількість зареєстрованих безробітних за статтю та місцем проживання у 2012 році [Електронний ресурс] // Державна служба статистики України. — Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2012/rp/sz_br/sz_br_u/kzbr_m_u2012.htm
4. Романюк Т. М. Міждержавна міграція населення України як чинник впливу на стан людського капіталу [Електронний ресурс] / Т. М. Романюк. — Вісник Прикарпатського університету. — 2011. — Режим доступу : http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Vpu/Ekon/2008_6/33.pdf
5. Щур Р. І. Міграційний капітал у фінансовому забезпеченні інвестиційного розвитку регіонів України [Електронний ресурс] / Р. І. Щур. — Сталый розвиток економіки. — 2012. — Режим доступу : http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/sre/2012_4/196.pdf

ЛОГОЗИНСЬКА З.І.,
студентка ОКР «Спеціаліст»
спеціальності «Міжнародна економіка»
Маріупольського державного університету

ОСОБЛИВОСТІ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ УКРАЇНИ З РЕСПУБЛІКОЮ КІПР

Розвиток ринкових відносин в Україні на сучасному етапі не може відбуватися без залучення іноземних інвестицій. Проблема інвестування досить гостро стоїть у більшості країн світу, для України вона також є надзвичайно актуальною. Наша держава може акумулювати внутрішні інвестиції, але їх кількість є недостатньою для забезпечення гармонійного і сталого розвитку країни, тому необхідність іноземного інвестування зумовлюється об'єктивною оцінкою сьогодення України. Що ж стосується переваг іноземного інвестування для України, то серед них можна побачити наступні: створення додаткових та збереження існуючих робочих місць, активізація підприємницької діяльності, залучення сучасних технологій і «ноу-хау», сприяння виходу на світові ринки тощо. Тож, іноземні інвестиції відіграють важливу роль в економічному розвитку будь-якої держави незалежно від його (економічного розвитку) рівня.

Існує велика кількість інвесторів, що вкладають свої ресурси у економіку України. До найбільших з них відносяться США, Німеччина, Нідерланди, Сполучене Королівство, Австрія, Кіпр та Росія. Але незаперечним лідером є все ж таки Кіпр[3].

З даних, наведених на рисунку 1 можна побачити, що інвестиції з Республіки Кіпр до України мають тенденцію до постійного зростання за обсягами. За рахунок цього частка цієї країни у загальних обсягах надходжень до України постійно зростає, оскільки темпи нарощення інвестицій з Кіпру перевищують аналогічні показники інших держав. Виключенням є 2006 рік, коли Кіпр був виключений кабміном з переліку офшорних зон та почалися переговори з приводу зміни існуючих угод між країнами з приводу оподаткування. Це не відобразилося на співпраці України з Республікою Кіпр, відображення чого виступає і подальше нарощення обсягів інвестування Кіпром до України, однак загальмувало відносини між партнерами, що дозволило іншим країнам більш динамічно збільшити свою частку у обсягах інвестування. В підтвердження

вищезазначеного можна сказати, що у період з 2005 по 2008 роки спостерігається прискорення темпів приросту, які на 2008 рік склали майже стовідсоткове зростання (97,29%). В подальшому також спостерігається щорічне зростання, однак вже більш помірними темпами. 2007-2008 рр. є переломним моментом у інвестиційній діяльності між країнами, коли спостерігалось стрімке зростання обсягів інвестицій з Кіпру до України.

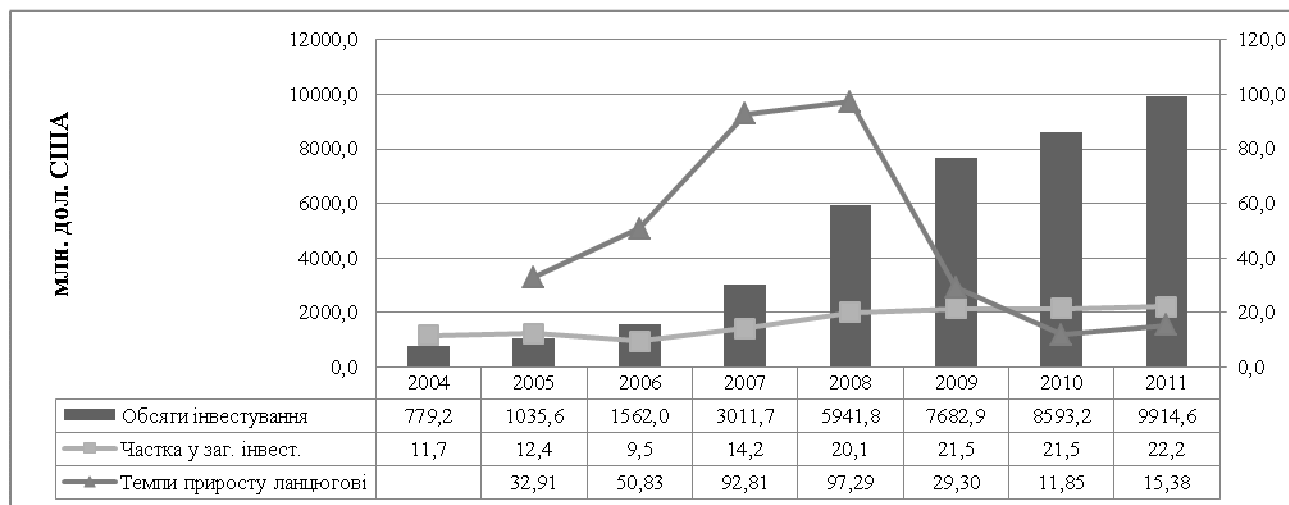


Рис. 1. Динаміка інвестицій з Кіпру до України у абсолютному та відносному вираженні, 2004-2011рр.

Це пояснюється тим, що у 2008 році після чергової відмови Кіпром підписувати Українсько-Кіпрську конвенцію про уникнення подвійного оподаткування стало зрозуміло, що певний час буде діяти стара угода, більш вигідна для підприємців, і це, у роки кризи, дозволило здійснювати вільний перелив капіталу між країнами

Отже, економічний розвиток України на сучасному етапі не може відбуватися без залучення іноземних інвестицій. До того ж існує велика кількість країн, готових інвестувати до економіки України. Останнім часом особливо помітне зростання інвестиційних потоків до України з ЄС., що відображає структура надходжень до України, у якій лідируючі позиції останнім часом зайняла Республіка Кіпр, інвестиційні потоки з якої обумовлюються як політикою держави, так і діями українських підприємців.

Однак слід зазначити, що не тільки Кіпр вже впродовж 4 років є лідером за обсягами прямих іноземних інвестицій до України, але й Республіка Кіпр знаходиться на першій позиції за розмірами прямих інвестицій з України – причому, зі значним відривом від інших інвесторів. Однак, така ситуація є типовою лише впродовж тих самих 4 років, якщо ж розглядати динаміку інвестицій з України до інших країн світу у більш тривалому періоді, то можна побачити, що на Кіпр, як в цілому і на ЄС, припадала зовсім невелика частка.

Так, з таблиці 2 видно, що до 2008 року обсяги інвестицій з України склали вельми невеликі суми, а частка, що припадала на Кіпр, коливалася у межах 1-2% від загальної суми [3]. Одночасно з цим спостерігалось зростання частки інвестицій, що припадала на ЄС та станом на 2007 рік вона складала 27,25% при частці Республіки Кіпр у загальному обсязі інвестицій 1,81%. Лише за один рік спостерігається неймовірний стрибок обсягів інвестування з України за кордон та на перше місце виходить Кіпр, причому він майже повністю поглинає долю інших країн ЄС – у 2008 році обсяги інвестицій з України зросли більше ніж на 6 млрд. доларів США. Більша частка цієї суми припадала на Кіпр (95,65%), на країни ЄС за виключенням Кіпру – 1,63%, на всі інші країни світу – 4,35% [3].

Таблиця 2

Динаміка та розподіл прямих зарубіжних інвестицій з України у розрізі Республіки Кіпр за 2004-2011 рр., млн. дол. США

Рік	Прямі інвестиції з України			Доля, що припадає на ЄС, %	Доля, що припадає на Кіпр, %
	Всього у країні світу	Всього в країні ЄС	У економіку Кіпру		
2004	165,9	21,3	1,9	12,81	1,15
2005	198,6	23,4	2,0	11,77	1,01
2006	219,5	59,6	2,1	27,15	0,96
2007	243,3	66,3	4,4	27,25	1,81
2008	6196,1	5926,5	5825,5	95,65	94,02
2009	6223,3	5949,0	5826,1	95,59	93,62
2010	6871,1	5910,9	5778,5	86,03	84,10
2011	6934,1	6523,9	6342,5	94,08	91,47

Існує ряд причин, що обумовили такі значні зміни у інвестиційній діяльності України. У другій половині 2007 року величезні обсяги інвестицій до Кіпру почала здійснювати чи не найбільша українська структура - компанія SCM. «Сістем Кепітал Менеджмент» здійснила передачу акцій своїх українських підприємств дочірнім європейським компаніям, які здебільшого були зареєстровані на Кіпрі. Таке рішення було обумовлене політичною ситуацією в країні та кризовими явищами у економіці [6]. Отже, здійснення зарубіжного інвестування Україною в економіку Республіки Кіпр обумовлене не стільки державною політикою нашої країни скільки інтересами найбільших підприємств України. Саме це зробило Республіку Кіпр головним інвестиційним партнером.

Таким чином, можна зробити висновок, що зараз Республіка Кіпр виступає головним інвестиційним партнером України, однак це здебільшого пояснюється не раціональним вкладенням коштів, а використанням переваг офшорної зони (втрата статусу офшорної зони в 2006 практично не відображається на умовах співробітництва України з Кіпром), якими наділена Республіка Кіпр. Загалом же характерною для розвитку інвестиційною діяльністю України є вкладення коштів до країн ЄС та світу саме з метою максимізації прибутків, а не мінімізації ризиків та скорочення витрат, як це відбувається у випадку з Кіпром. Однак ця тенденція знаходиться на початковій стадії розвитку. Поки Кіпр зберігатиме переваги офшору та діятиме угода про уникнення подвійного оподаткування, він залишатиметься основним інвестиційним партнером України.

Література:

1. Бураківський А.І. Управління зовнішньоекономічною діяльністю: [навч. посіб.] / А. І. Бураківський.- К.: ВІРА-Р, 2002. - 552 с.
2. Державне агенство України з інвестицій та розвитку План дій в рамках Європейської політики сусідства: [Електронний ресурс] // Режим доступу до звіту: <http://www.in.gov.ua/index.php?lang=ua&get=69&id=1680>
3. Державний комітет статистики України: [Електронний ресурс]. – Режим доступу до звіту: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
4. Закон України «Про режим іноземного інвестування»: [Електронний ресурс] / Режим доступу до закону: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/93/96-%D0%B2%D1%80/print>
5. Зінько І.С. Євроінтеграційні процеси: міжнародна і міжрегіональна співпраця: [Збірник наукових праць] / І.С. Зінько – В.: СтильІздат, 2007. - 320с.
6. Экономические известия: Ахметов инвестировал \$5 млрд. на Кипр [электронный ресурс] / Режим доступа до статті: <http://finance.eizvestia.com/full/32092>.

МАССОРИНА Ю.О.,
студентка IV курсу
спеціальності «Менеджмент організації»
Маріупольського державного університету

ІННОВАЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ В УКРАЇНІ

За останні роки в Україні створено умови для розвитку інноваційної діяльності – сформовано основи нормативно-правової бази та механізми здійснення інноваційної політики, а також створено умови для розвитку відповідної інфраструктури. Проте, незважаючи на високий інноваційний потенціал, інноваційна складова забезпечення економічного розвитку використовується не ефективно. Стан інноваційної діяльності в Україні більшість експертів-науковців визначають як кризовий і такий, що не відповідає сучасному рівню інноваційних процесів у країнах, для яких інноваційний розвиток є пріоритетним завданням економічної стратегії. Так, останні офіційні статистичні дані свідчать про поступове зниження інноваційної активності підприємств у такій важливій галузі національної економіки, як промисловість.

У 2010 р., порівняно з 2011 р., у більшості регіонах країни відбулося зниження інноваційної активності промислових підприємств. Зокрема, найбільша кількість промислових підприємств, які впроваджували інновації у 2010 р. була розташована в м. Києві – 141 (12,1 %), Харківській – 97 (8,3 %), Донецькій – 75 (6,4 %) та Івано-Франківській – 73 (6,3 %) областях. У 2009 р. більшу, за середню по Україні (13,0 %), інноваційну активність демонстрували підприємства з виробництва коксу та продуктів нафтоперероблення (34 % кількості підприємств галузі), машинобудування (21,2 %), хімічної та нафто-хімічної промисловості (20,0 %), а також металургійного виробництва та виробництва готових металевих виробів (14,1 %). Водночас підприємства добувної промисловості та підприємства, що займаються виробництвом й розподілом електроенергії, газу та води, були інноваційно пасивними.

З огляду на проблему зниження інноваційної активності вітчизняних підприємств, доцільно відстежити динаміку впровадження інновацій на промислових підприємствах України протягом 2007-2011 р. (табл. 1).

Таким чином, у 2011 р. у промисловості було освоєно виробництво 2685 видів інноваційної продукції. Незважаючи на те, що протягом 2008-2011 рр. зросла питома вага підприємств, що впроваджували інновації, частка реалізованої інноваційної продукції в обсязі промисловості знизилася на 1,9 %. Це є свідченням того, що продукція, яку виготовляють вітчизняні промислові підприємства, є не інноваційною і, відповідно,

неконкурентоспроможною. Згідно зі статистичними даними, в загальному обсязі реалізованої промислової продукції тільки 9,8 % мають ознаки інноваційної, тоді як в Євросоюзі цей показник перевищує 75 %.

Таблиця 1

Впровадження інновацій на промислових підприємствах України за 2007-2011 рр.

Показник	2007 р.	2008 р.	2009 р.	2010 р.	2011 р.
Питома вага реалізованої інноваційної продукції в обсязі промислової, %	6,5	6,7	6,7	5,9	4,8
Освоєно інноваційні види продукції, найменувань	3152	2408	2526	2446	2685
Впроваджено нові технологічні процеси	1808	1145	1419	1647	1893
зокрема маловідходні, ресурсозберігаючі	690	424	634	680	753

Обсяг реалізованої інноваційної продукції у 2011 р. порівняно з 2010 р. зріс на 5,6 млрд грн та становив 45,8 млрд грн, або 5,9 % від загально-го обсягу реалізованої промислової продукції. При цьому, питома вага продукції, що була новою для підприємства, становила 67,9 %, питома вага продукції, що була новою для ринку – 32,1 %. Найбільша частка інноваційної продукції у загальному обсязі реалізованої промислової продукції припадає на підприємства хімічної та нафтохімічної промисловості – 17,0 %, або 6321,4 млн грн, машинобудування – 15,6 %, або 13386,7 млн грн, целюлозно-паперове виробництво – 9,8 %, або 1070,5 млн грн, металургії та оброблення металу – 6,2 %, або 9361,0 млн грн, виробництво харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів – 5,3 %, або 4515,9 млн грн. Основною перешкодою для розвитку інноваційної діяльності в Україні є недостатність фінансування, тому розглянемо основні джерела фінансування інноваційної діяльності в промисловості протягом 2008-2011 рр.

В Україні протягом 2008-2011 рр. аналізованих років основним джерелом фінансування інноваційної діяльності в промисловості були власні кошти підприємств. Їхня частка в загальному обсязі фінансування у 2011 році становила 61 %, що на 13,1 % менше, порівняно з 2010 р. Найвища частка власних коштів була у 2008 р., де становила 85 %. Обсяг фінансування інноваційної діяльності за рахунок коштів державного бюджету протягом 2009-2010 р. зростав, та у 2011 р. становив 336,9 млн грн, що на 1,5 % більше, ніж у 2010. Негативною тенденцією у 2011р., порівняно з 2010 стало зменшення у два рази обсягів фінансування інноваційної діяльності за рахунок іноземних інвесторів.

Для розвитку інноваційної діяльності в Україні необхідно здійснити комплекс організаційно-економічних заходів, що охоплюватимуть:

- здійснення ефективної державної інноваційної політики, погоджуючи темпи і пропорції розвитку науки, технологій і виробництва;
- вдосконалення механізму захисту прав інтелектуальної власності та процедур патентного захисту інновацій;
- забезпечення сприятливого клімату для створення власних наукомістких виробництв повного циклу шляхом використання різних форм державної підтримки;
- розвиток інноваційної інфраструктури шляхом покращення системи інформаційного забезпечення інноваційної діяльності, сертифікації і впровадження розробок, підготовки і перепідготовки кадрів;
- забезпечення комерціалізації наукових результатів шляхом формування основ для ефективного партнерства державного та підприємницького секторів в інноваційній сфері;
- розширення міждержавного співробітництва в галузі наукових розробок та інноваційної діяльності, координації зусиль в питаннях розвитку пріоритетних для кількох держав напрямків.

Реалізація запропонованих напрямків розвитку інноваційної діяльності в Україні дасть змогу значно підвищити рівень інноваційної активності промислових підприємств, стабілізувати прискорений процес оновлення виробництва, ефективно використовувати внутрішні та залучені зовнішні інвестиції на інноваційну діяльність. Отже, на сьогодні в Україні рівень використання інноваційного потенціалу є недостатнім. Розвиток інноваційної діяльності повинен стати невід'ємною складовою частиною реформування економіки країни, адже недостатня увага до розвитку науково-технічної сфери обумовлює структурну деформованість економіки та домінування низькотехнологічних виробництв, які малосприйнятливі до наукових досягнень і не можуть забезпечити підвищення конкурентоспроможності економіки.

Література:

1. Амоша О.І. Інноваційний шлях розвитку України: проблеми та рішення/ О.І. Амоша// Економіст. – 2008. – №6. – С. 28-34.
2. Федулова Л.І. Інноваційний розвиток промисловості України: тенденції та законо-мірності/ Л.І. Федулова// Актуальні проблеми економіки. – 2007. – №3. – С. 82-97.
3. Наукова та інноваційна діяльність в Україні. [Електронний ресурс]. – Доступний з <http://www.ukrstat.gov.ua>.
4. Офіційний сайт Державного комітету статистики України [електронний ресурс]. – Режим доступу: www.ukrstat.gov.ua.

ІНВЕСТИЦІЙНО-ІННОВАЦІЙНА СКЛАДОВА РЕГІОНАЛЬНОГО РОЗВИТКУ ДОНЕЦЬКОЇ ОБЛАСТІ

Актуальність теми дослідження. Головною метою державної інноваційної політики (у відповідності до Закону України «Про інноваційну діяльність» від 4 липня 2002 року N40-IV) є створення соціально-економічних, організаційних і правових умов для ефективного відтворення, розвитку й використання науково-технічного потенціалу країни, забезпечення впровадження сучасних екологічно чистих, безпечних, енерго- та ресурсозберігаючих технологій, виробництва та реалізації нових видів конкурентоздатної продукції.

Враховуючи це, Донецька обласна рада та Донецька обласна державна адміністрація в 2000 році визначили стратегічною метою своєї діяльності формування інноваційної моделі розвитку економіки регіону, розробку нових підходів і методів управління, удосконалення економічних механізмів господарювання, що знайшло своє відображення у Програмі науково-технічного розвитку Донецької області на період до 2020 року. Зазначена Програма виконується в три етапи й знаходиться на заключному, який передбачає подальше реформування господарського комплексу на основі впровадження НТП.

Метою дослідження є визначення проблем регіонального інвестиційно-інноваційного розвитку Донецької області та розробка моделей стимулювання цих процесів в області.

Основна частина. З метою активізації науково-технічної та інноваційної діяльності в 2011 році на базі Донбаської національної академії будівництва і архітектури створено Центр трансферу технологій, на базі державного вищого навчального закладу «Приазовський державний технічний університет» – науково-навчальний центр «Техноресурс». Прикладом позитивних досягнень у регіональному розвитку за рахунок поєднання інвестицій і інновацій є розпочата робота з втілення енергозберігаючих технологій. Потужний промисловий комплекс області є основним споживачем енергоресурсів, на який припадає 80 % спожитого в області природного газу, 70 % електроенергії, 97 % вугілля. Впровадження енергозберігаючих технологій забезпечило економію за 2011 рік 1568,3 тис туп паливно-енергетичних ресурсів, в тому числі 276,5 млн кВт.год. електроенергії, 1,2 млрд куб. м природного газу, 141,8 тис т вугілля, 68,1 тис Гкал теплоенергії.

У цілому, у 2011 році інноваційною діяльністю в Донецькій області займалися 85 промислових підприємств - 10,6 % їх загальної кількості. Річні витрати на інноваційну діяльність склали 2391,3 млн. грн. Проте, основним джерелом фінансування інноваційної діяльності продовжують залишатися власні засоби підприємств (71 % інвестицій).

Серед найважливіших проблем регіонального інвестиційно-інноваційного розвитку області, що залишилися невирішеними, є наступні:

- недостатня та випадкова реструктуризація підприємств пріоритетних галузей і міжгалузевих комплексів із запровадженням досягнень науки і техніки та створення виробництв з новітнім технологічним укладом – у квітні 2012 року було зупинено останню восьму мартенівську піч на ПАТ «Донецький металургійний завод»;
- номінальне створення інфраструктури інноваційного ринку, який має уособлюватися у Донецькому центрі трансфера технологій, але відсутнє прикладне чітке виокремлення механізмів функціонування з загально відомими елементами – суб'єктно-об'єктна база, рівні підпорядкування, фінансово-економічні та організаційні зв'язки тощо, зокрема, не працює Інтернет-ресурс - Інноваційний портал Донецької області;
- декларативне налагодження стабільних зв'язків науки і виробництва за рахунок спроби створення та розвитку наукового парку «Донецька політехніка» на базі лише одного в області ДВНЗ «Донецький національний технічний університет» на тлі 70 науково-дослідних установ НАН та МОНмолодьспорт України, що знаходяться в області та ін.

Слід зазначити, що існує певна організаційно-економічна невідповідність в сучасному інвестиційно-інноваційного розвитку області, а саме: існує суттєвий розрив у баченні бізнес-середовищем та органами державної влади основних пріоритетів та стратегічних орієнтирів інноваційного розвитку регіону та країни в цілому.

Так, Програмою економічного і соціального розвитку Донецької області на 2011 рік в рамках розділу «Науково-технічна та інноваційна діяльність» передбачено реалізацію 100 проектів на суму 130480,9 тис грн. (з яких 70 % фінансується за рахунок власних коштів підприємств, 8 % - держбюджет, 22 % - інші джерела), фактично за період 2011 року розпочато реалізацію 60 проектів, за якими здійснено фінансування на суму 110227,5 тис. грн., що складає 84,5 % від суми, передбаченої Програмою на рік.

Внаслідок такої політики створюються умови коли бізнес-середовище області, яке є експорторієнтованим за своєю природою, фінансує лише ті науково-дослідні роботи, що стосуються короткострокових перспектив та мають найменший термін окупності, що суперечить принципам інноваційного розвитку – зміна технологічного укладу, виробництво нових видів конкурентоздатної продукції та ін., яке

неможливо без значного тривалого фінансування. Органам державної влади відводиться лише місце стороннього спостерігача (лише 8 % фінансування наукових та науково-технічних робіт області фінансувалось з держбюджету), головною функцією якого є розробка та прийняття державних програм без суттєвого механізму впливу на бізнес через ефективну систему державно-приватного партнерства. Проте, міжнародний досвід пропонує більш дієві моделі.

Що стосуються інвестиційної складової інноваційного та інфраструктурного розвитку, слід зазначити, що міжнародне рейтингове агентство Fitch Ratings у липні 2012 року надало Україні рейтинг категорії «В», який позначає наявність значних ризиків дефолту, проте при цьому залишається обмежений запас міцності. Структурні зміни регіональних продуктивних сил повинні відбуватися в напрямі збільшення випуску високотехнологічної, наукомісткої продукції, що забезпечить зменшення питомої ваги сировинних, матеріаломістких, енергоємних та екологічно шкідливих виробництв. Одним з основних шляхів проведення таких перетворень є цілеспрямоване залучення інвестицій, у тому числі іноземних, цільова організаційна й фінансова підтримка реалізації інноваційних проектів.

На підприємствах промисловості зосереджено 31,0 % прямих іноземних інвестицій в Україні, 49,4 % ПІІ в Донецькій області, добувна промисловість – 19 % ПІІ області, переробна промисловість – 22,6 % ПІІ області. В організації, що здійснюють операції з нерухомим майном, оренду, інжиніринг та надання послуг підприємцям, унесено 5339,0 млн дол. в Україні (11,0 %), 11,3 % - в Донецькій області. В дослідження і розробки, діяльність в сфері інформатизації в Донецькій області вкладено менше одного відсотка ПІІ.

Відповідно до статистики, в інвестиційно-інноваційному розвитку області передумов для стрімкого прориву не створено: відсутня послідовність визначення пріоритетних напрямів інноваційного та інфраструктурного розвитку регіональних та загально державних програм, фінансова відповідальність за інноваційну діяльність перекидана тільки на бізнес-середовище, державне фінансування наукових досліджень і розробок, а також проведення НДДКР здійснюється переважно за фундаментальними дослідженнями та технологіями подвійного призначення, які мають незначну здатність до комерціалізації.

Висновки. Однією з найбільш ефективних моделей стимулювання інвестиційно-інноваційних процесів на регіональному рівні, як свідчить досвід багатьох зарубіжних країн, є створення спеціалізованих кластерів. Втілення цієї моделі дає змогу надати необхідний імпульс для прискорення позитивних структурних змін у національній економіці в майбутньому. Регіональні інноваційні кластери, створені за допомогою традиційного підходу, мають низку переваг, основними з яких є високий рівень зростання зайнятості, що особливо актуально для так званих депресивних регіонів, висока інноваційна активність підприємств та, відповідно, продуктивність, зростання прибутковості організацій, посилення конкурентних переваг тощо.

МУРЗА О.В.,
студентка IV курсу
спеціальності «Менеджмент організацій»
Маріупольського державного університету

ІНВЕСТИЦІЙНИЙ КЛІМАТ УКРАЇНИ

В сучасних умовах досягти сталого економічного розвитку можна лише здійснивши структурні зрушення у господарському комплексі України. Враховуючи, що інвестиції виступають дієвим важелем здійснення структурної перебудови економіки, розв'язання соціальних і економічних проблем, то ключовими завданнями державного управління є покращення інвестиційного клімату, активізація інвестиційної активності, накопичення інвестиційних ресурсів та їх концентрація на пріоритетних напрямках розвитку економіки.

Інвестиційний клімат держави - це сукупність політичних, правових, економічних та соціальних умов, що забезпечують та сприяють інвестиційній діяльності вітчизняних та закордонних інвесторів.

Інвестиційний клімат безпосередньо впливає на основні показники соціально-економічного розвитку країни. Позитивний інвестиційний клімат сприяє вирішенню соціальних проблем, забезпечує високий рівень зайнятості населення, дозволяє оновлювати виробництво, проводити модернізацію й нарощування основних фондів підприємств, впроваджувати новітні технології тощо. Отже, в даний час стабілізація інвестиційного клімату є найважливішим завданням для України.

Україна — відкрита економіка з вільним ринком, що має достатньо конкурентоспроможний бізнес-клімат, кваліфіковану та технічно компетентну робочу силу. Прямі іноземні інвестори все частіше віддають перевагу Україні з-поміж інших конкуруючих місць у Європі для своєї експортно-орієнтованої виробничої діяльності з високою доданою вартістю та послуг. Активізація економічних процесів значною мірою залежить від ефективності державної інвестиційної політики, наявності прийняттого інвестиційного клімату.

Інвестиційний клімат України в цілому сприятливий. Проте політична та законодавча нестабільність, недосконалість банківської системи та фондового ринку, недостатньо сформована практика проектного фінансування підприємств шкодять отриманню кредитних ресурсів для реалізації перспективних інвестиційних проектів.

Потенційно Україна може бути однією з перших за обсягами залучення прямих і портфельних іноземних інвестицій. Цьому сприяє її великий внутрішній ринок, значний промисловий та сільськогосподарський потенціал, а також вигідність геополітичного розташування України на перехресті торговельних шляхів Європи та Азії.

Зручне транзитне географічне положення, що слугує ідеальною експортною платформою як на Захід, так і на Схід; багаті природні ресурси, робоча сила з високим рівнем освіти робить Україну привабливим інвестиційним середовищем. Водночас втручання держави у дію ринків, адміністративні перепони, недосконале і часто змінюване законодавство часто відштовхує іноземних інвесторів.

Недостатній обсяг інвестицій в українську економіку обертається технологічним відставанням виробництва, зростаючою зношеністю основних фондів. В умовах збиткової діяльності і низької рентабельності промислової сфери, значного податкового тиску та відсутності впродовж багатьох років дієвої підтримки реального виробництва підприємства не здатні здійснити модернізацію та інноваційне оновлення основних фондів.

Урядом створено законодавчу базу у сфері регулювання інвестиційної діяльності, яка поступово вдосконалюється, з метою досягнення більшого притоку інвестицій та підвищення ефективності їх використання. Прийнятим 19 березня 1996 року Законом України «Про режим іноземного інвестування» для іноземного інвестора в країні встановлено національний режим інвестиційної та іншої господарської діяльності, отже рівні умови з вітчизняним інвестором. Даним Законом інвесторам надаються державні гарантії захисту їхніх капіталовкладень. Іноземні інвестиції в Україні не підлягають націоналізації, а реквізиція їх може бути здійснена лише у випадках стихійного лиха. І навіть тоді передбачені оскарження в судах і належна компенсація. До того ж усі витрати і збитки іноземних інвесторів відшкодовуються з державного бюджету або інших джерел, встановлених Кабінетом Міністрів України, в поточних ринкових цінах на основі оцінок незалежних аудиторів і у тій валюті, в якій здійснювались інвестиції, або ж іншій валюті, прийнятній для інвестора.

Важливими правовими документами, які регулюють взаємовідносини між суб'єктами інвестиційної діяльності, стали міждержавні угоди «Про сприяння та взаємний захист інвестицій» — це гарантія надання справедливого статусу інвестиціям та їхнього захисту на території іншої держави. Такі угоди вже підписані з 70 країнами світу, низка інших знаходиться у стадії погодження.

Для підвищення захисту іноземних інвестицій у 2000 році Україною ратифіковано Вашингтонську Конвенцію 1965 року про порядок вирішення інвестиційних спорів між державами та іноземними особами.

З метою запобігання конфліктів між інвесторами і органами виконавчої влади відновлено діяльність Комісії зі сприяння досудовому врегулюванню спорів між інвесторами та органами виконавчої влади, як постійно діючого консультативно-дорадчого органу при Кабінеті Міністрів України (розпорядження Кабміну України від 16.01.2007 № 19).

Для оптимізації процесу залучення прямих іноземних інвестицій, для поліпшення інвестиційного клімату в Україні та збільшення обсягів інвестування у вітчизняну економіку Уряд у 2005 році створив спеціальний орган Український центр сприяння іноземному інвестуванню, відомий інвесторам як InvestUkraine, який 2006 року було передано до сфери управління Державного агентства України з інвестицій та інновацій. InvestUkraine став логічною та бажаною першою контактною точкою для іноземних інвесторів в Україні, яка надає всі свої послуги інвесторам безкоштовно та базується на кращих зразках практики світових агенцій із залучення інвестицій, маючи на меті допомогти економіці України стати більш продуктивною та глобально конкурентоспроможною, збільшуючи притік стратегічних прямих іноземних інвестицій.

Обсяги залучення прямих іноземних інвестицій демонструють, що Україна здатна успішно конкурувати на міжнародних ринках капіталу. Наприклад, у 2011 році Капітальні інвестиції склали 259932,3 млн.грн.. У 2010 році ця цифра складала 189060,6 млн.грн.. Також простежується доля іноземних інвестицій, які у 2010 році склали 4067,7 млн.грн., що дорівнює 2,1 % від загальних капітальних інвестицій, а у 2011 році цей показник збільшився до 2,7%, що дорівнює 7196,1 млн.грн.

Для поліпшення інвестиційного клімату основними завданнями при регулюванні інвестиційної діяльності мають стати:

- створення сприятливого інвестиційного середовища шляхом стимулювання національних інвесторів здійснювати інвестиції;
- концентрація грошових потоків на пріоритетних напрямках розвитку економіки; акумуляція достатнього обсягу фінансових ресурсів у провідних банках країни;
- забезпечення доступності кредитів для позичальників шляхом зниження їх вартості;
- забезпечення пріоритетного виділення кредитних ресурсів на пільгових умовах рефінансування банкам, які кредитують високо-ефективні інвестиційні проекти тощо.

В умовах обмеженості бюджетних ресурсів важливо, щоб об'єктом підтримки були не місцеві органи влади, а цільові програми вирішення системних проблем: структурної перебудови економіки регіону та максимального використання його внутрішнього потенціалу інноваційного оновлення основних фондів підприємств та створення нових підприємств; реструктуризації існуючих підприємств та диверсифікації виробництва.

Література:

1. Закон України «Про режим іноземного інвестування» // Відомості Верховної Ради — 1996.
2. Федоренко В.Г. Інвестування: Підручник для студентів вищих навчальних закладів / В.Г. Федоренко. – К.: Знання, 2010. – 368 с.
3. Правик Ю.М. Стратегічні напрямки залучення і використання іноземних інвестицій / Ю.М. Правик // Інвестиції: практика та досвід. - К. : Грамота, 2011. - №18.
4. Офіційний сайт Державного комітету статистики України [електронний ресурс]. – Режим доступу: www.ukrstat.gov.ua.

НАКОНЕЧНА А.В.,
студентка ОКР «Магістр»
спеціальності «Технологія виробництва
і переробки продукції тваринництва»
Луганського національного аграрного університету

ОЦІНКА ІНВЕСТИЦІЙНО-ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ НА ПІДПРИЄМСТВАХ ХАРЧОВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ УКРАЇНИ

Рівень економічного розвитку країни та забезпечення її національної безпеки залежить від ефективного розвитку всіх галузей і сфер народногосподарського комплексу. Проте, в будь-якій країні, стратегічне значення має забезпечення продовольчої безпеки, а пріоритетною сферою є агропромисловий комплекс національної економіки. Ефективність та стабільність розвитку АПК визначають загальні тенденції розвитку внутрішнього ринку, підвищення якості життя та забезпечення добробуту населення.

Харчова промисловість України є однією з провідних галузей народного господарства, яка представлена близько 20 галузями і підгалузями, де задіяне близько мільйона осіб [1]. Харчова промисловість являє собою потужний експортний потенціал України. Серед вітчизняних експортних товарів домінують: металургія – 33,7%, харчова промисловість – 13,0%, хімічна промисловість – 7,9%, машини та устаткування – 6,7%. Крім того, у харчовій промисловості України продукується майже 20% загального обсягу вітчизняної промислової продукції. А найоптимальнішим шляхом прискореного розвитку харчової промисловості повинен стати інноваційний. [2]

На сьогодні харчова індустрія відіграє одну з ключових ролей в інноваційному розвитку української промисловості загалом. Інноваційна діяльність харчової промисловості в умовах переходу економіки України на інноваційний шлях розвитку набуває особливого значення. Охопивши різні аспекти ринкових відносин, інноваційний процес сприяє зростанню виробництва, дає змогу підвищувати продуктивність праці, залучати до виробничої сфери нові резерви. Харчова промисловість є сукупністю підприємств різних галузей, які технологічними зв'язками й економічними відносинами пов'язані з сільським господарством, торгівлею, підприємствами машинобудування тощо. Від ефективності роботи підприємств харчової промисловості багато в чому залежить вирішення завдань забезпечення населення високоякісними харчовими продуктами.

Харчова промисловість України поправу є одним із системоутворюючих елементів національної економіки, на сьогодні вона входить в першу п'ятірку галузей по наповненню державного бюджету, посідає друге місце (після металургії та оброблення металу) за обсягами виробництва продукції у структурі промислового виробництва України.

За даними Державного комітету статистики [3] протягом останнього десятиліття харчова промисловість забезпечує одні з найвищих темпів росту обсягів виробництва продукції серед інших галузей економіки (рис. 2), незмінно входячи в трійку лідерів (разом з машинобудуванням та металургією).

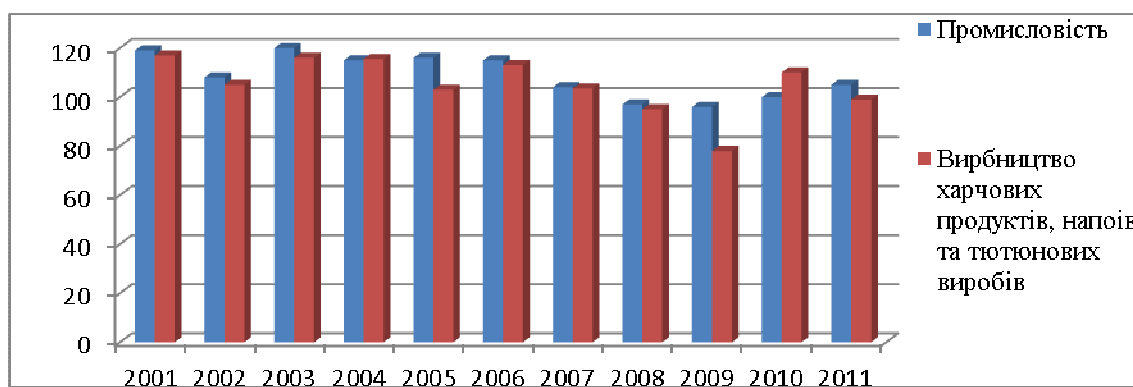


Рис. 1. Індеси промислового виробництва за 2001–2011 рр. (%) [3]

Однак, як видно з рисунку 1 у 2008 році (вперше з 2001 року) у харчовій промисловості спостерігається різке падіння виробництва, інформаційні джерела Держкомстату України у 2008-2009 роках зафіксували

зниження обсягів виробництва харчової продукції до 94,8 та 78,1% відповідно. В 2010 році відбулося певне поживлення (111,2 %), але вже на кінець 2011 року знову різкий спад –99,3%.

Причини такої ситуації різні: по-перше, це прояви загальної фінансово-економічної кризи в країні, що призвели до зниження купівельної спроможності населення, по-друге, це ускладнення доступу компаній до банківських кредитів, по-третє, скорочення інвестицій у галузь та згорання програм її інноваційного розвитку і модернізації, що є неприпустимо в динамічних, ринкових умовах господарювання.

За офіційними даними Державного комітету статистики [3], динаміка впровадження інновацій на промислових підприємствах України, свідчать про поступове скорочення реалізації інноваційної продукції за останні десять років. За період 2001-2011 років ситуація в інноваційній сфері суттєво погіршилась, питома вага промислових підприємств, що впроваджували інновації на кінець 2005 року порівняно з 2001 роком скоротилась на 6,1%, деяке поживлення спостерігається на протязі 2006-2011 років, але рівня 2001 року (14,3%) все ж досягнуто не було.

За останні десять років суб'єкти господарювання в промисловості більшу увагу стали приділяти впровадженню нових технологічних процесів (від 1421 процесів у 2001 р. до 2043 процесів у 2011 р.), зокрема маловідходних і ресурсозберігаючих, що є значним кроком вперед на тлі бурхливого науково-технічного прогресу.

Головною проблемою такого низького рівня інноваційної активності на промислових підприємствах (зокрема і в харчовій промисловості) є обмеженість грошових ресурсів, в той час коли проведення ефективної інноваційної діяльності вимагає значних фінансових вкладень, та низький рівень системи стимулювання інноваційної діяльності. Висловимо припущення, що це може також бути наслідком нехтування інноваціями як джерелами збільшення прибутковості господарювання.

Розглянемо джерела та динаміку формування інвестиційних ресурсів для інноваційної діяльності суб'єктів господарювання харчової промисловості України на протязі 2001-2010 років (табл. 1)

Таблиця 1

Джерела та динаміка інвестування інноваційної діяльності підприємств харчової промисловості України у 2001-2010 рр. (млн., грн.) [3]

Роки	Загальна сума інвестицій	У тому за рахунок коштів:			
		власних	державного бюджету	іноземних інвесторів	інших джерел
2001	1971,4	1654	55,8	58,5	203,1
2002	3013,8	2141,8	45,5	264,1	562,4
2003	3059,8	2148,4	93	130	688,4
2004	4534,6	3501,5	63,4	112,4	857,3
2005	5751,6	5045,4	28,1	157,9	520,2
2006	6160	5211,4	114,4	176,2	658
2007	10850	7999,6	114,8	321,8	2384,7
2008	11994,2	7264	336,9	115,4	4277,9
2009	7949,9	5169,4	127	1512,2	1140,6
2010	8045,5	4775,5	87	2411,4	771,9

Таким чином, з даної таблиці чітко видно, що впродовж 2001-2008 років динаміка загального обсягу інвестицій в інновації постійно мала стабільну тенденцію до збільшення, але вже на кінець 2009 року було зафіксовано різкий їх спад до 7949,9 млн. грн., внаслідок зменшення потоку інвестицій як з власних джерел інвестиційних ресурсів, державного бюджету так і інших джерел фінансування. У 2011 році за рахунок вкладення інвестицій іноземними інвесторами ситуація дещо покращилась, загальний обсяг інвестицій на кінець року склав 8045,5 млн. грн., але тут насторожує інший факт, суттєве зменшення впродовж 2009-2011 років інвестицій з держбюджету у порівнянні з 2008 роком на 249,9 млн. грн., коли у більшості країн світу основними джерелами інвестування інноваційної діяльності є бюджетні кошти, що лімітуються у законодавчому порядку.

Розглядаючи окремо загальний обсяг інвестицій в промисловість України і безпосередньо в харчову промисловість ми спостерігаємо приблизно таку ж динаміку їх зміни впродовж 2001-2010 років. Тобто, стрімке збільшення інвестиційного потоку в галузь до 2008 року, і поступове його зменшення впродовж 2009-2011 років.

Проаналізувавши загальний стан інвестиційно-інноваційної діяльності на підприємствах харчової промисловості України можна відмітити, що загалом інноваційна діяльність у харчовій промисловості України позначається нестабільністю, недостатньою збалансованістю фінансових джерел, відсутністю чітко визначених пріоритетів, що вимагає заходів на державному рівні, які б сприяли її активізації та оптимізації напрямів.

Серед заходів державного регулювання інвестиційно-інноваційної активності у харчовій промисловості можна зазначити такі: формування сучасної інвестиційно-інноваційної інфраструктури, яка відповідає найновішим тенденціям і ринковим відносинам; організація державного страхування можливих ризиків у процесі інвестиційно-інноваційної діяльності; створення спеціальних інвестиційно-інноваційних банків для концентрації капітальних ресурсів на цілі інновацій; сприяння зовнішньоекономічній співпраці у технологічній сфері з метою реалізації своїх технологічних можливостей і одержання необхідних інвестицій.

У цьому зв'язку важливим для України є розвиток загальнодержавної інвестиційно-інноваційної системи, спрямованої на стабільність і постійне соціально-економічне зростання за рахунок реалізації інноваційних проєктів.

Література:

1. Хареба В. Наукове забезпечення розвитку харчової і переробної промисловості України / В. Хареба // Харчова і переробна промисловість. – 2009. - № 2-3(354). – С. 4-7.
2. Дейнеко Л.В. Розвиток стратегічного потенціалу харчової промисловості України [Текст] / Л. В. Дейнеко, П. М. Купчак // Харчова і переробна промисловість. – 2009. – №6(358). – С. 5–9.
3. Офіційний web-сайт Державного комітету статистики України. - Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

НИКОЛЕНКО Т.І.,
старший викладач кафедри міжнародної економіки
Маріупольського державного університету

СТРАТЕГІЯ ЄС В СФЕРІ ІННОВАЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ

Розвиток інвестиційно-інноваційної діяльності – це один із пріоритетів сучасного соціально-економічного розвитку та невід’ємна складова політики розвинутих країн світу. Без інвестицій та інновацій неможливо підвищити конкурентоспроможність економік, покращати добробут населення, підтримувати ощадливе споживання ресурсів. Одним із ініціаторів інвестиційно-інноваційних стратегій став Європейський Союз.

Сьогодні Європейські країни стоять на порозі переходу від лінійної до системної моделі поширення інновацій. Розуміючи всю важливість підтримки інноваційного розвитку в регіонах Європейський Союз на основі Лісабонської та Барселонської Європейських Рад визначили провідну роль «дослідження й розвитку» та інновацій в Європейському Союзі.

Програма соціально-економічного розвитку була прийнята в березні 2000 р. на Лісабонському саміті ЄС і ставила за мету зробити економіку ЄС найбільш конкурентоспроможною, динамічною і наукомісткою. Пріоритетними напрямками діяльності Євросоюзу визнавалися три галузі – науково-технічна, інноваційна й освітня.

Лісабонська стратегія розвитку, і передбачає перетворення європейської економіки в економіку знань. Основними завданнями Лісабонської стратегії були визначені:

- 1) підвищення конкурентоспроможності (шляхом інвестицій в наукові дослідження і зміцнення єдиного ринку);
- 2) зайнятість (акцент на створенні робочих місць, поліпшенні пропозиції на ринку праці, інвестиціях в людські ресурси);
- 3) удосконалення соціального захисту, пенсійної системи й охорони здоров'я;
- 4) забезпечення вищого і більш стійкого економічного зростання (через стимулювання інвестицій в нові технології і розвиток інноваційного бізнесу)

До пріоритетів Лісабонської стратегії належать:

- 1) створення інформаційного суспільства,
- 2) розвиненість інновацій і НДД КР,
- 3) лібералізація і відкритість економіки,
- 4) пріоритетний розвиток «мережових» секторів (телекомунікації, пошта, Інтернет, ЗМІ й телебачення, транспорт, віртуальні фінансові ринки та біржі),
- 5) створення єдиного та ефективного ринку фінансових послуг,
- 6) найсприятливіше середовище для малого бізнесу й підприємництва,
- 7) висока соціальна «інклюзивність» суспільства (активне залучення в нього таких категорій, як національні меншини, інваліди, літні люди, молодь),
- 8) зміцнення екологічно стійкої моделі розвитку.

Результатом реалізації стратегії вбачалося досягнення рекордних темпів економічного зростання, цілковита зайнятість населення і максимальна соціальна справедливість у країнах ЄС. Уже під час реалізації Лісабонської стратегії виникла необхідність стимулювати економічне зростання шляхом збільшення фінансування наукових досліджень та інноваційних технологій, особливо в галузі інформаційно-комунікативних технологій (ІКТ) як найбільш динамічної у своєму розвитку.

На даний час ЄС у середньому спрямовує на НДДКР 1,9 % ВВП, у той час як США – 2,64 %, Японія – 3,04 % (у ряді європейських країн цей показник вище – у Швеції 3,6 %, Фінляндії 3,1 %). У 2000 р. ЄС витратив на НДДКР у сфері медичних технологій, авіації, фармацевтики й інших наукомістких сфер 164 млрд. євро (166,6 млрд. дол.), а США – 288 млрд євро (285,6 млрд. дол.).

Якщо в США частка приватного сектора в загальних витратах на НДДКР складає 68,2 %, то в ЄС – 56,3 %. Серйозно відстає ЄС і за показниками інноваційної активності, зокрема частці у ВВП венчурного капіталу,

капіталізації нових компаній, ринку інформаційних технологій, а також за питомою вагою нових продуктів на національних ринках.

Відставання Західної Європи від конкурентів багато в чому зумовлене специфічними рисами цього регіону, зокрема високою часткою держсектора, недостатніми стимулами до підприємництва, розходженнями в національних інноваційних системах, характері і ступені інноваційного розвитку держав-членів Євросоюзу. У результаті розширення ЄС нові члени привнесли і власні негативні особливості науково-технічного розвитку, що залишилися від планово-державної економіки. Останнім часом ЄС зміг домогтися деяких зрушень у реалізації стратегії інноваційного розвитку. Ряд країн (зокрема, Великобританія) збільшили витрати на НДДКР чи відмовилися від їхнього запланованого скорочення (наприклад, Франція), почали використовувати нові механізми стимулювання інноваційної діяльності в підприємницькому секторі.

Зважаючи на все вище зазначене слід відмітити, що одна з цілей встановлених ЄС полягає у піднятті рівня інвестицій в інновації від 1,9% ВВП до 3% . З цією ціллю в березні 2005 року ЄС відновити Лісабонську стратегію з ініціативою економічного росту та створення нових робочих місць й виділив на дані цілі 347 мільярдів євро на період з 2007 по 2013 роки [1].

Розглянемо основні джерела фінансування інноваційних процесів. Так, Європейські країни на 57,1% фінансують дослідження і розробки коштами приватних бізнес-інвесторів, тоді як наприклад у Японії бізнесом фінансується 77,1% всіх подібних робіт. Для США важливим залишається фінансування інновацій державними коштами - 27,7% у 2007 році [2].

Для Європейської інноваційної системи характерним є наявність значної частки державної підтримки у фінансуванні досліджень і розробок - 34,4% всіх інноваційних витрат. Розвинені країни Євросоюзу активно залучають кошти іноземних інвесторів, в тому числі транснаціональних корпорацій США та інших країн світу.

Таким чином, можна констатувати, що інноваційний розвиток ЄС зумовлюється загальносвітовими тенденціями розвитку науки й інноваційних технологій. Перехід розвинутих країн до інформаційного суспільства потребує чіткої стратегії і гнучкої тактики в науково-технічній сфері, що забезпечували б максимальну відповідність технологічного прогресу назрілим суспільним потребам і водночас стимулювали б подальший творчий пошук інноваційних підходів та механізмів їх соціалізації, втілення в повсякденну практику. Всі інноваційні науково-технологічні дослідження в межах країн ЄС підпорядковані його головній меті, викладеній у Лісабонській стратегії: перетворення ЄС на найбільш конкурентоспроможну і динамічну у світі економічну зону, на простір економіки, заснованої на знаннях. Основним механізмом реалізації політики стимулювання інноваційних науково-технологічних процесів є розробка і впровадження рамкових програм, спрямованих на формування цілісного європейського дослідницького простору безгалузевого поділу, але з концентрацією на пріоритетних напрямках.

Література:

1. Eurostat regional yearbook 2007 [Електронний ресурс] - Режим доступу: <http://ec.europa.eu/eurostat>.
2. Statistic Estonia URL [Електронний ресурс] - Режим доступу: <http://www.stat.ee/29990>

ПЕТРЕНКО М.В.,
магістрант напрямлення підготовки
«Економіка»,
ТАРАСОВ А.А., аспірант
Белгородського університета
кооперації, економіки и права

СИСТЕМА СБАЛАНСИРОВАННЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ В СТРАТЕГИЧЕСКОМ ПЛАНИРОВАНИИ И ОЦЕНКЕ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ

Стратегическое планирование - это процесс формулирования миссии и целей организации, выбора специфических стратегий для определения и получения необходимых ресурсов и их распределение с целью обеспечения эффективной работы организации в будущем. Процесс стратегического планирования является инструментом, помогающим в принятии управленческих решений. Его задача заключается в обеспечении нововведений и организационных изменений в достаточном объеме для адекватной реакции на изменения во внешней среде. Планирование стратегии не завершается каким-либо немедленным действием. Обычно оно заканчивается установлением общих направлений, следование которым обеспечивает рост и укрепление позиций организации.

Эффективность функционирования предприятия в условиях рынка во многом определяется рыночной ситуацией. Именно от нее в первую очередь зависит выживаемость и развитие предприятия. Именно рынок, с его нестабильностью, усложнением конкурентной борьбы, непредусмотренностью поведения партнеров, сокращением жизненного цикла спроса на услуги (товары) и др., предопределяет необходимость проведения анализа и оценки окружающей среды с прогнозом ее изменений во времени, и на базе этого осуществления планирования, обеспечивающего соответствие результатов деятельности предприятия требованиям рынка.

Планирование деятельности предприятия складывается из двух частей:

1. Стратегическое планирование;
2. Планирование маркетинга.

Основой этого вида деятельности является стратегическое планирование, базирующиеся на анализе «хозяйственного портфеля» предприятия (фирмы). Если производство включает несколько ассортиментных групп, несколько товаров, марок и рынков, то по каждой из этих позиций разрабатывается отдельный план, т.н. план маркетинга, который включает:

- план производства;
- план выпуска, определяемый жизненным циклом товара;
- план рыночной деятельности, определяемый спросом на продукцию.

Для решения этой проблемы необходимы инвестиции. Для привлечения инвесторов разрабатывается инвестиционный план, который представляет из себя постоянно действующий документ, в который вносятся изменения, дополнения, связанные с переменами как внутри предприятия, так и во внешней среде.

В общем виде стратегическое планирование предприятия заключается в выборе основных направлений производственной деятельности, приемов и методов, обеспечивающих достижение долгосрочных целей предприятия (фирмы) в постоянно меняющихся условиях внешней среды.

Стратегическое планирование исходит из того, что предприятие имеет представление об ориентирах, которые оно желает достичь в будущем, что основные проблемы находятся вовне предприятия, что предприятие умеет предвидеть опасности и угрозы и его реакция на них не должна следовать после того, как они уже осуществляются с использованием принципа «решительных действий», а должна предотвращать их или минимизировать потерю при невозможности их предотвращения. В этой связи оперативное планирование является продолжением, конкретизацией стратегического планирования и осуществляется в рамках действующих стратегий.

Развитие информационных и управленческих технологий на предприятии является неотъемлемой частью развития любой организации. Соответственно, стратегия развития данных технологий не должна противоречить стратегии предприятия. А проекты внедрения технологий, в данном случае компьютерной системы управления предприятием (КСУП), должны соответствовать стратегическим целям (собственно на основании этого условия и формируется портфель проектов любого хозяйствующего субъекта). В противном случае реализация проекта не только не принесет пользы, но может привести к значительным убыткам компании.

Чтобы принять решение о внедрении КСУП необходимо провести анализ и оценить проект на соответствие данным условиям. Система сбалансированных показателей предприятия выступает в качестве одного из методов (инструментов) проведения такой оценки, позволяющих определить, насколько проект внедрения соответствует целям компании. При этом рассматриваются финансовые и нефинансовые цели, что обеспечивает полноту оценки.

Система сбалансированных показателей позволяет рассмотреть проект на его соответствие стратегическим целям компании, оценить на какие показатели эффективности окажет влияние проект внедрения КСУП, а также степень его влияния через оценивающие критерии. Соответственно, если реализация проекта не противоречит стратегическим целям компании и окажет положительное влияние на показатели эффективности, можно говорить и о целесообразности реализации данного проекта.

Надо отметить, что ССП может легко модифицироваться, но имеет один недостаток – отсутствие результирующего показателя, позволяющего измерить успешность реализации стратегии. Данный недостаток может быть устранен путем включения в ССП финансового показателя, например EVA. Использование показателя в качестве «финансового индикатора» ССП позволяет решить проблему ССП – «недостаточное фокусирование на базовом показателе, позволяющем оценить степень успешности функционирования компании». Для оценки эффективности отдельно взятого проекта в качестве «результирующего показателя» может быть использован, например, расчет ROI.

Объединение двух различных методов для оценки эффективности проекта внедрения КСУП – ССП и расчет ROI – позволит провести более эффективную оценку с усиленными прогностическими возможностями и будет способствовать принятию более взвешенного управленческого решения о целесообразности реализации проекта внедрения КСУП.

В целом, система сбалансированных показателей – методология, делающая упор именно на стратегическое планирование, оценка проектов – это лишь одна из точек приложения. ССП не будет эффективна в случае неправильно или неточно поставленных целей, а соответственно и оценка проектов с помощью ССП не будет «точной».

Об успешности применения данной системы в России говорить пока рано. Несмотря на популярность и широкое использование системы сбалансированных показателей в США и Европе, в России данный метод еще не на столько распространен и известен. Такое положение во многом обусловлено так называемым информационным барьером, а также спецификой ведения бизнеса и традициями управления в современных компаниях. Однако наблюдаются тенденции к изменению ситуации и появлению условий, в которых долгосрочная стратегия играет критическую роль в развитии компаний. Бизнес-планирование и стратегическое управление приобретает все большее распространение. Поэтому и «популярность» системы сбалансированных показателей, как инструмента стратегического управления, будет расти.

В настоящее время стратегическое планирование становится все более актуальным для российских предприятий, которые поставлены в условия жесткой конкуренции как между собой, так и с иностранными корпорациями. Стратегическое планирование создает условия для возникновения ряда важных и часто существенных благоприятных факторов для организации.

Современные темпы изменений в экономике и потребность в экономических знаниях из всех методов планирования обуславливают необходимость стратегического планирования, формального прогнозирования будущих проблем и возможностей. Оно обеспечивает руководству средство создания плана на длительный срок и дает основу для принятия решений. Знание целей развития предприятия помогает уточнить наиболее подходящие пути их достижения и способствует снижению риска при принятии решения. Принимая обоснованные и систематизированные плановые решения, руководство снижает риск принятия неправильного решения из-за ошибочной или недостоверной информации о возможностях предприятия или о внешней ситуации.

Отличительной чертой инвестиционного процесса является разрыв во времени, как правило, более одного года, между вложением денег, имущества или имущественных прав и получением дохода. Основным недостатком ранее действовавших отечественных методик было игнорирование временной оценки затрат и доходов.

Переход к рыночным отношениям, принятие законодательных актов, касающихся инвестиционной деятельности, предоставили инвесторам свободу выбора:

- объектов инвестирования;
- критериев оценки экономической эффективности;
- источников финансирования;
- способов использования конечных результатов.

Следовательно, при оценке инвестиционной привлекательности проектов нужно учитывать инфляционные процессы, возможности инвестирования, необходимость обслуживания капитала, привлекаемого для финансирования.

Оценка инвестиционной привлекательности проекта предполагает использование, как правило, всей системы показателей. Это связано с тем, что каждому методу присущи некоторые недостатки, устраняемые в процессе расчета другого показателя. Экономическое содержание каждого показателя неодинаково. Аналитик получает информацию о различных сторонах инвестиционного проекта, поэтому только совокупность расчетов позволит принять правильное инвестиционное решение.

Применение системы сбалансированных показателей для анализа проекта внедрения КСУП позволяет не только обосновать проект, но и «вписать» его в план развития компании.

Литература:

1. Балдин К.В., Рукосуев А.В., Передеряев И.И., Голов Р.С. Инвестиционное проектирование: Учебник. – М.: Издательство: Дашков и К, 2010 г. 366 с.
2. Орлова Е.Р. Инвестиции: учебное пособие - М.: Издательство «Омега-Л», 2012 г., 240с.

ПИЛИПЕНКО А.С.,
студент ОКР «Спеціаліст»
спеціальності «Міжнародна економіка»
Маріупольського державного університету

ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНИЙ РОЗВИТОК УКРАЇНИ

Основною умовою досягнення довготривалих, позитивних темпів економічного зростання, як реального сектора економіки, так і окремих підприємств, є активна інноваційна та інвестиційна діяльність. Саме сьогодні, коли Україна поступово почала відновлювати свій фінансово-економічний стан після глобальної фінансово-економічної кризи з'явилася необхідність у вигідних інноваційних проектах, котрі були б в змозі підвищити загальний економічний рівень держави. Також виникає необхідність у проведенні активної економічної політики для стимулювання розвитку науково-технологічного прогресу.

Але, з самого початку реалізації проголошеного керівництвом України курсу на переведення національної економіки на інноваційний шлях розвитку виникли серйозні труднощі з фінансуванням цього процесу. Таке реформування потребує значних капіталовкладень, але ні держава, ні вітчизняні підприємці та бізнесмени їх не мають.

Сучасний стан національної економіки обумовлює потребу у створенні нової економічної політики, спрямованої на стимулювання та збільшення інвестиційних потоків у інноваційну сферу. Дивлячись на досвід іноземних країн, можна відзначити, що головним чинником у стимулюванні інновацій на промислових та інших підприємствах має бути держава, котра повинна створювати необхідні умови для покращення наукової та дослідної діяльності, вводячи різні види податкових та амортизаційних пільг [1].

Протягом 2008–2010рр. частка інноваційно активних підприємств порівняно з попереднім періодом зросла в основному за рахунок збільшення частки підприємств, які займалися організаційними та маркетинговими інноваціями.

Із загальної кількості підприємств 4,5% займалися лише технологічними інноваціями, 11,2% – лише організаційними та маркетинговими інноваціями (нетехнологічними інноваціями), 5,3% – технологічними й нетехнологічними інноваціями.

Згідно з даними 2008–2010рр. рівень інноваційної активності підприємств усіх видів економічної діяльності, зокрема, впровадження технологічних інновацій, помітно зріс: частка інноваційних підприємств у сфері інформатизації зросла з 21,7% до 31,8%, у фінансовій діяльності – з 19,7% до 25,6%, інших послугах – з 16,0% до 19,9%.

Один з основних напрямів інноваційної діяльності підприємств України полягає насамперед у придбанні машин, обладнання та програмного забезпечення для виробництва нових або значно поліпшених продуктів і послуг, про що повідомили майже три чверті підприємств із технологічними інноваціями.

За даними Держкомстату України у 2011 році інноваційною діяльністю займалося 1255 підприємств, що впроваджували інноваційну продукцію, нову як для ринку, так і для самого підприємства. Загальна сума витрат на фінансування інноваційної діяльності в Україні склала 14333,9 млн.грн., зокрема: 53% за рахунок власних коштів підприємств (7585,6 млн.грн), 1% за рахунок державного бюджету України (149,2 млн.грн), 0,4% за рахунок іноземних інвестицій (56,9 млн.грн) та 45,6% за рахунок інших джерел фінансування (6542,2 млн.грн). [3]

Досить вагома частка підприємств проводить навчання та підготовку персоналу для розроблення і/або впровадження ними нових або значно вдосконалених продуктів і процесів, здійснювала ринкове запровадження інноваційних продуктів та послуг, включаючи ринкове дослідження і проведення рекламної кампанії, здійснювала процедури та технічну підготовку до запровадження нових або значно вдосконалених продуктів і процесів, які ще не були ніде представлені, виконувала науково-дослідні роботи (НДР). При цьому укладанням договорів про придбання результатів їх виконання в інших компаній (включаючи підприємства їхньої групи підприємств), державних або приватних науково-дослідних організацій і придбанням інших зовнішніх знань (придбання або ліцензування патентів і непатентованих винаходів, ноу-хау та інших типів знань у інших організацій) було зайнято біля 11% підприємств із технологічними інноваціями.

У 2010р. інноваційні підприємства спрямували на придбання машин, обладнання та програмного забезпечення понад третину загального обсягу витрат, що є найвищим показником серед інших видів витрат. На виконання внутрішніх НДР і для придбання інших зовнішніх знань було спрямовано по 10,1% витрат, хоча власні НДР включають не лише заробітну плату дослідницького персоналу та пов'язані з нею витрати, а й капітальні витрати на споруди та спеціальне обладнання для їх виконання. Набагато менше, ніж на виконання внутрішніх НДР, використано коштів для придбання зовнішніх НДР, що стратегічно може бути краще для тих підприємств, які підтримують виконання власних НДР.

В Україні протягом 2008–2010рр. 22,5% підприємств із технологічними інноваціями співпрацювали з іншими підприємствами й організаціями (університетами, державними науково-дослідними інститутами тощо). Оскільки завданням держави є посилення взаємозв'язків між підприємницьким сектором і двома іншими секторами (державним і сектором вищої освіти).

Найважливішими партнерами по співробітництву інноваційних підприємств є насамперед постачальники обладнання, матеріалів, компонентів або програмного забезпечення (17,1%), а також клієнти або споживачі (9,9%). Ці форми співпраці спрощені завдяки вже існуючим комерційним зв'язкам між задіяними у спільному виробництві партнерами. Три типи партнерів, діяльність яких насамперед спрямована на розробку нових продуктів або процесів (консультанти, комерційні лабораторії або приватні НДІ, університети та інші вищі навчальні заклади, державні НДІ), зазначили від 6,0% до 3,4% підприємств. При цьому установи державного сектору знаходяться серед тих партнерів, які найменше використовуються для співробітництва, і зв'язок підприємств із державним сектором і сектором вищої освіти видається досить слабким. Однією з умов створення і впровадження інновацій є проведення досліджень і розробок на підприємстві або придбання їх результатів у сторонніх організацій. Отож кожне десяте інноваційно активне підприємство було задіяне у виконанні внутрішніх НДР, 5,0% – придбали їх результати у інших підприємств і організацій. Суттєво на активність у цьому типі інновацій впливає розмір підприємства: якщо підприємство намагається бути постійно активним у виконанні НДР і, як наслідок, інноваційно активним, йому треба мати необхідну чисельність персоналу. Значна частина технічних продуктів вимагає довгих років досліджень, а більшість малих і середніх підприємств не в змозі тримати у своєму штаті працівників, які б займалися лише виконанням НДР і працювали б неповний робочий день [2].

Здійснювати інновації підприємствам України перешкоджають численні фактори:

- *Фінансові фактори*: занадто високі інноваційні витрати, недостатність коштів у межах організації або групи підприємств і поза її межами (інновація є дорогим заходом і підприємства, що виконують НДР, повинні вкладати кошти в технічне обладнання та заробітну плату висококваліфікованого персоналу).
- *Фактори, які взаємопов'язані зі співробітництвом та інформацією, а також із наявністю кваліфікованого персоналу*: домінування певних підприємств (сильні конкуренти), невизначений попит на інноваційні товари або послуги.

Фінансування інноваційного сектора відіграє важливу роль в усіх успішних економіках, які обрали шлях економіки знань через зростання і конкурентоздатність. За загальними тенденціями належна політика у цій сфері має встановлювати довгострокові цілі та дотримуватися стабільного і послідовного збільшення інвестицій в інноваційну систему. Загальний рівень фінансування науково-дослідної сфери в Україні досягнув найнижчого рівня відколи держава здобула незалежність. Багато років іноземне фінансування науково-дослідної сфери відіграло відносно важливу роль, і на сьогодні воно становить близько 0,4% від загальної суми фінансування інноваційної діяльності українських підприємств. Крім того, значна частина державних витрат у науково-дослідній сфері припадає на фінансування організаційної структури (тобто, понад 90%), що лише опосередковано сприяє розвитку інновацій. На противагу, у підприємницькому секторі фінансування організаційної структури становить лише 25% від загального обсягу фінансування науково-дослідної сфери.

Перед Україною постає кілька складних задач, що пов'язані з фінансуванням інноваційної діяльності, а саме:

- Збільшення загального обсягу інвестицій в інновації з державного і приватних джерел
- Удосконалення управління інноваційною системою з відповідними наслідками для фінансування інноваційної діяльності
- Заповнення «прогалів» у фінансуванні інноваційної діяльності, зокрема, розробка ефективних інструментів підтримки інноваційної діяльності для підприємницького сектора, в тому числі для МСП, та залучення первинного і венчурного капіталу
- Досягнення загального балансу фінансування науково-дослідної та інноваційної сфер від державного фінансування організаційної структури до конкурентного, прозорого і заснованого на проектах з чіткими інноваційними цілями.

Фінансування інноваційної діяльності в Україні надто зосереджене на великих державних установах і на їхніх стратегічних програмах. Тому й не дивно, що інноваційна діяльність у підприємницькому секторі фінансується компаніями з власних джерел, що чітко вказує на відсутність інших доступних ресурсів для фінансування інноваційної діяльності. Така ситуація є структурним викликом особливо для малих і середніх компаній.

Отже, відносно невисокий рівень витрат на НДДКР національних товаровиробників говорить про обмеженість попиту на наукові розробки з боку реального сектору економіки, унаслідок чого інноваційні процеси протікають у досить обмежених масштабах. У фінансуванні технічних наук перевага надається фінансовому забезпеченню наукового обслуговування виробництва машин та устаткування, приладобудування, електроніці. Біля 40% витрат спрямовується на створення ресурсозберігаючих технологій. Така політика фінансування створення нових знань у сфері науково-технічної діяльності забезпечує формування пріоритетних науково-технічних розробок та їх трансформацію у інноваційне використання у майбутньому.

Література:

1. Карлін М.І. Фінансова система України : навч. посібник. / Карлін М.І. – К. : Знання, 2007. – 324 с.
2. Наукова та інноваційна діяльність в Україні: [статистичний збірник]. – К.: ДП «Інформаційно-видавничий центр Держстату України», 2012. – 305с.
3. <http://www.ukrstat.gov.ua/> - Державна служба статистики України [офіційний сайт].

ПОДУНАЙ В.В.,
аспірант кафедри «Міжнародна економіка»
Донецького національного університета

НАУЧНО-ТЕХНОЛОГИЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ГОСУДАРСТВА КАК ОСНОВА ФОРМИРОВАНИЯ ЭКОНОМИКИ ЗНАНИЙ

Современное экономическое развитие общества во многом обусловлено прогрессом в научно-технологической сфере. Появление новых технико-технологических средств производства обуславливает становление новых институциональных форм товарно-денежных, производственных и общественных отношений, формирует новые стереотипы мышления и модели экономического поведения индивидов и групп. Прежние, традиционные методы хозяйствования индустриальной эпохи уже не могут обеспечить надлежащую коммерческую эффективность. Происходит активный переход общества в информационную фазу, а субъекты хозяйствования действуют в новой среде – «экономике знаний».

Актуальность. Формирование информационного общества в индустриально развитых странах подкрепляется заметными структурными сдвигами в экономике, связанными с расширением масштабов использования ИКТ. Экономика знаний создает фундамент для интенсивного формирования информационного общества.

Цель работы – анализ современного состояния научно-технологической и инновационной деятельности ведущих государств мира в контексте формирования экономики знаний.

Изучению указанной тематики посвящены многочисленные публикации известных ученых, в частности: В. Ляшенко, А. Гапоненко, А. Амоша, В. Мунтиян, А. Кратт, Т. Шульц, А. Чухно, Л. Федулова и др., которые характеризуются глубиной и широтой охвата исследованных проблем.

После финансового кризиса наука, технология и инновации (НТИ) вносят жизненно важный вклад в процесс устойчивого и прочного восстановления экономики и в долгосрочные перспективы экономического роста во всех странах мира. НТИ могут открыть новые пути решения некоторых основных проблем, стоящих перед обществом: демографические изменения, глобальные проблемы здравоохранения и изменения климата. Для выполнения этих задач странам жизненно необходимо сохранить продуктивные инвестиции в знания. НТИ никогда не играли более важной роли.

Экономические события последних лет были источником серьезных трудностей в области НТИ. Компании столкнулись со снижением спроса, а также с проблемами наличия кредитования, которые подрывали их усилия, направленные на поддержание инновационной деятельности. Резкое сокращение торговли, иностранных инвестиций и доступа к международному финансированию также имели негативные последствия, которые отразились на глобальной цепочке стоимости, обеспечивающей компании техническими знаниями и опытом, рыночной информацией, деловыми контактами и международными партнерами [1].

Страны-члены ОЭСР реагировали на эти проблемы по-разному. Одни из них объявили о сокращении годовых бюджетных ассигнований на исследования и разработки (НИОКР) и высшее образование, другим удалось сохранить баланс и продолжать работу в этом направлении (рис. 1).

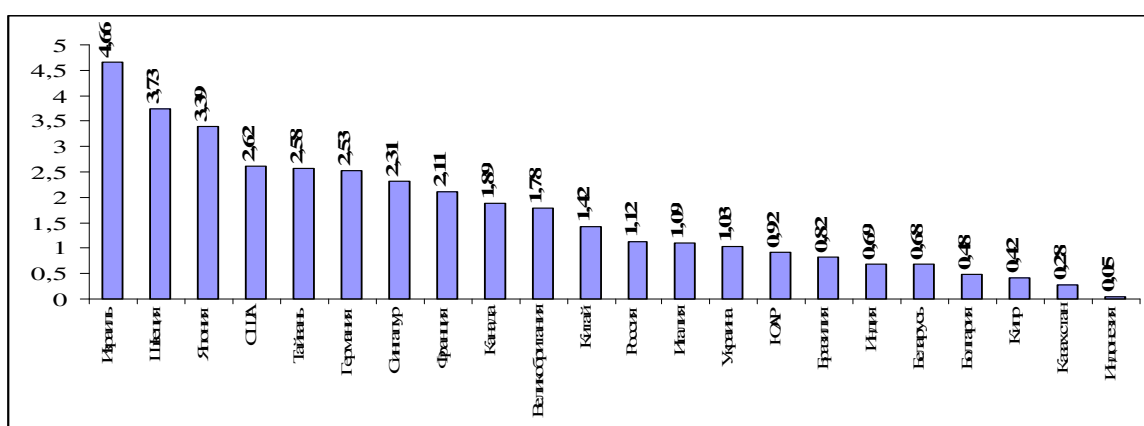


Рис. 1. Внутренние затраты государств на исследования и разработки в процентах к ВВП, 2010 г. [3]

В краткосрочной перспективе это означает сокращение ресурсов на деятельность в области государственных и частных исследований и разработок, а в долгосрочной перспективе может повлечь за собой сокращение человеческих ресурсов для инновационной деятельности. Тем не менее, некоторые страны, в том числе Австрия, Германия, Корея и Соединенные Штаты недавно увеличили инвестиции в научную базу, расширение государственных исследований и укрепление человеческих ресурсов, чтобы повысить перспективы будущего роста и инновационной деятельности. В среднесрочной перспективе необходимость в более широкой финансовой консолидации может создать еще большие трудности для правительств некоторых стран-членов ОЭСР в сфере обеспечения возможностей для сохранения инвестиций в НТИ.

Страны, которые являются членами БРИКС (Бразилия, Россия, Индия, Китай и Южная Африка) направляют значительные инвестиции в разработку технологий в области окружающей среды, которая является динамично развивающимся направлением с огромным потенциалом роста и имеет четкое практическое отношение к разрешению таких глобальных проблем, как изменение климата, снабжение водой и продовольствием. В 2008-2009 гг. страны-члены БРИКС сконцентрировали больше усилий на применении возобновляемых источников энергии, чем предусматривают глобальные нормативы, о чем свидетельствует уровень использования патентов, превышающий средние показатели [3].

Что же касается Украины, проблемой остается отсутствие достаточного объема инвестиционных ресурсов, необходимых для вывода промышленности, на путь инновационно-конкурентного развития. Государственные программы инновационного развития часто не обеспечивают ожидаемых результатов, министерства и ведомства, обременены социальной необходимостью поддержки традиционных производств, не имеющих достаточных средств для инновационных преобразований, а негосударственные коммерческие учреждения все еще не могут осуществлять долгосрочные проекты, которые бы обеспечивали базовые технологические изменения (рис. 2) [4].

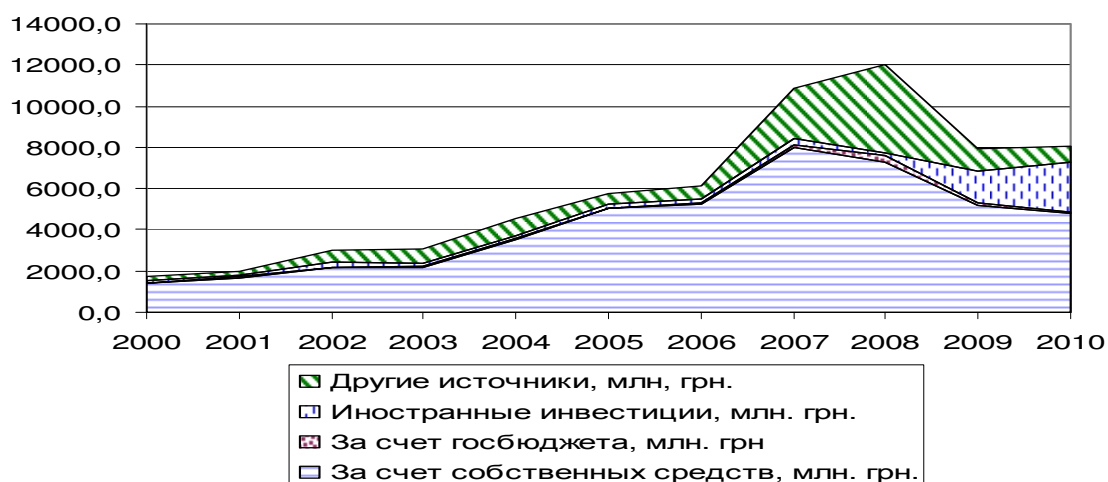


Рис. 2. Источники финансирования инновационной деятельности в Украине 2000-2010 гг., млн. грн. [2]

Таким образом, следует сделать следующие выводы. Основной тенденцией последних лет можно отметить увеличение расходов государств на науку, технологии и инновации, однако прошедший финансовый кризис внес некоторые коррективы в долгосрочное планирование расходов ведущих стран на НИОКР и науку. Тем не менее, формирование информационного общества и переход к экономике знаний является приоритетным направлением для большинства стран, что подтверждается постепенным увеличением расходов на НТИ параллельно со стабилизацией посткризисной ситуации в мировой экономике.

Литература:

1. Економіка знань та її перспективи для України: Наук. доп. / [В. М. Геєць, В. П. Александрова, Ю. М. Бажал та ін.]; За ред. В. М. Гейця; НАН України. Ін-т економічного прогнозування. – К., 2005. – 168.
2. Интернет ресурс <http://ukrstat.gov.ua/> - государственная служба статистики Украины.
3. Статистический сборник «Индикаторы науки: 2011» / [Н.В. Городникова, С.Ю. Гостева, Л.М. Гохберг, Г.А. Грачева и др.]; под ред. Л.М. Гохберг // Институт статистических исследований и экономики знаний ГУ–ВШЭ. – Москва: изд-во «Теис», 2011 г.
4. Федулова Л.І. Інноваційний розвиток промисловості України: тенденції та закономірності / Л. Федулова // Актуальні проблеми економіки. — 2007. — № 3. — С.85–97.

РИБАКОВ Є.С.,
студент ОКР «Спеціаліст»
спеціальності «Міжнародна економіка»
Маріупольського державного університету

ОСОБЛИВОСТІ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ СПІВПРАЦІ УКРАЇНИ З РОСІЙСЬКОЮ ФЕДЕРАЦІЄЮ

На сьогодні Російська Федерація посідає одне з провідних місць серед основних економічних партнерів України. Зовнішньоторговельна діяльність товарами, послугами та співпраця у інвестиційній сфері займають значне місце у розвитку зовнішньоекономічних зв'язків України з Російською Федерацією.

Аналіз економічної співпраці України з Російською Федерацією в інвестиційній сфері здійснено на основі показників динаміки, представлених у таблиці 1.

За результатами аналізу можна дійти висновку, щодо позитивної тенденції залучення прямих іноземних інвестицій з РФ до України на протязі 2002-2011 рр.: у 2011 році він збільшився на 191,7 млн. дол. США (або на 5,6%), у 2010 збільшився на 728,2 млн. дол. США у порівнянні з попереднім, у 2009 – на 823,0 млн. дол. США, у 2008 – на 389,4 млн. дол. США, у 2007 – на 481,4 млн. дол. США, (або на 27,2%, 44,4%, 26,6% та 49,1% відповідно).

Щодо прямих зарубіжних інвестицій спостерігається мінлива тенденція, та й взагалі Україна інвестує в економіку Росії набагато менше, аніж Росія до України. Отже, у 2006 році у порівнянні з 2005 відбувається зменшення обсягів ПЗІ до Росії з боку України на 9,30 млн. дол. США (або на 9,07%), у 2008 – на 48,7 млн. дол. США (або на 32,77%). Та не дивлячись на спади, у 2007, 2009 та 2010 роках спостерігалось зростання обсягів ПЗІ до РФ з України – на 55,40 млн. дол. США (або на 59,44%), на 65,60 млн. дол. США (або на 65,67%) та на 28,8 млн. дол. США (або на 17,4%) відповідно. У 2011 році у порівнянні з 2010 роком спостерігається знову збільшення обсягів інвестування України до РФ на 42,2 млн. дол. США (або на 21,7%).

Як видно з даних таблиці 1, сальдо між ПІІ та ПЗІ України має позитивне значення та складає: у 2011 році – 3358 млн. дол. США, у 2010 – 3208,5 млн. дол. США, у 2009 – 2509,1 млн. дол. США. Починаючи з 2002

року більш, ніж в 4 рази обсяги ПІІ з Росії до України перевищують обсяги ПІІ України до Росії. У 2011 році обсяги ПІІ у 15,2 рази перевищували обсяги ПІІ.

Таблиця 1

Динаміка інвестицій України та Російської Федерації за 2002-2011 рр., млн. дол. США

Роки		2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
ПІІ, млн. дол. США		322,6	377,6	457,5	799,7	980,8	1462,2	1851,6	2674,6	3402,8	3594,5
Абсол. Приріст	Ланц.	-	55,0	79,9	342,2	181,1	481,4	389,4	823,0	728,2	191,7
	Баз.	-	55,0	134,9	477,1	658,2	1139,6	1529,0	2352,0	3080,2	3271,9
Темп росту	Ланц.	-	117,0	121,2	174,8	122,6	149,1	126,6	144,4	127,2	105,6
	Баз.	-	117,0	141,8	247,9	304,0	453,3	574,0	829,1	1054,8	1114,2
Темп приросту	Ланц.	-	17,0	21,2	74,8	22,6	49,1	26,6	44,4	27,2	5,6
	Баз.	-	17,0	41,8	147,9	204,0	353,3	474,0	729,1	954,8	1014,2
ПІІ, млн. дол. США		73,3	86,7	94,6	102,5	93,2	148,6	99,9	165,5	194,3	236,5
Абсол. Приріст	Ланц.	-	13,4	7,9	7,9	-9,3	55,4	-48,7	65,6	28,8	42,2
	Баз.	-	13,4	21,3	29,2	19,9	75,3	26,6	92,2	121,0	163,2
Темп росту	Ланц.	-	118,3	109,1	108,4	90,9	159,4	67,2	165,7	117,4	121,7
	Баз.	-	118,3	129,1	139,8	127,1	202,7	136,3	225,8	265,1	322,6
Темп приросту	Ланц.	-	18,3	9,1	8,4	-9,1	59,4	-32,8	65,7	17,4	21,7
	Баз.	-	18,3	29,1	39,8	27,1	102,7	36,3	125,8	165,1	222,6
Сальдо		249,3	290,9	362,9	697,2	887,6	1313,6	1751,7	2509,1	3208,5	3358
Співвідношення ПІІ та ПІІ		4,40	4,36	4,84	7,80	10,52	9,84	18,53	16,16	17,51	15,20

Як бачимо, у розвитку інвестиційної діяльності перевищує активне інвестування прямих іноземних інвестицій з Російської Федерації до України, тому слід розглянути галузеву структуру ПІІ України з РФ (рис.1).



Рис.1 Галузева структура ПІІ України з РФ у 2011 р., %

Отже, як бачимо, основні обсяги російських інвестицій в Україні сконцентровано в таких галузях, як енергетика (31,8%), нафтопереробна промисловість (27,9%), кольорова і чорна металургія (12%), машинобудування (9,8%), зв'язок та банківська сфера.

Таким чином, структура ПІІ та ПІІ між Україною та Російською Федерацією нерівномірна: Україна більше залучає коштів з Росії, а натомість інвестує в економіку РФ незначну частку. Незважаючи на зростання даних показників, починаючи з 2002 року, у 2008 році внаслідок фінансової кризи розміри ПІІ зменшились на 32,8%. Найбільше російських коштів було вкладено в такі галузі, як: енергетика, нафтопереробна промисловість, кольорова і чорна металургія, машинобудування та ін.

Література:

1. Офіційний сайт державного комітету статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
2. Офіційний сайт Міністерства економіки України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ukrexport.gov.ua/>
3. Офіційний сайт «Нафтогазу України» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.naftogaz.com.ua/>
4. Офіційний сайт федеральної служби державної статистики РФ [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.gks.ru/>

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ОГРАНИЧЕННЫХ РЕСУРСОВ В ИННОВАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКЕ

Современная экономическая наука располагает большим количеством эффективных методов исследования экономической динамики и факторов ее определяющих. Если рассматривать измерение темпов хозяйственного развития, вклада различных факторов в прирост выпускаемой продукции, то в этом приоритет принадлежит аппарату производственной функции. В общем, каноническом виде производственная функция выглядит так:

$$Y=A*x_1^{a_1}*x_2^{a_2}*...*x_n^{a_n} \quad (1)$$

где Y -результат производства (например, объем оборота);

x - затраты факторов производства (капитала, труда, информации, технологии и т.д.).

Постоянная A трактуется неоднозначно. Когда выпущенная продукция и израсходованные на это ресурсы имеют одинаковую, скажем, денежную меру, величина A отразит влияние на результат со стороны прочих, не относящихся к множеству n , факторов производства. Производственная функция строится так, что переменные измеряются по-разному, в натуральных показателях (затраты труда, допустим, в человеко-днях, информация - в байтах, объем оборота- в рублях и т.п.). В этом случае на показатель A ложится дополнительная нагрузка, состоящая в соизмерении переменных. Поскольку в уравнении (1) факторы производства представлены в виде сомножителей, его называют мультипликативной формой производственной функции. Смысл ее заключается в том, что все факторы признаются неотъемлемыми условиями выпуска: если хотя бы один из них отсутствует (равен нулю), становится невозможным и весь производственный процесс.

Показатель a , демонстрирует, на сколько процентов увеличится (уменьшится) результат Y при изменении расхода ресурса x , на один процент.

Модель производственной функции допускает анализ разного количества факторов. Ресурсов, однако, никогда не может быть меньше двух: для того, чтобы выпускалась продукция, нужны, по крайней мере, средства производства и люди, приводящие их в движение. Именно эти переменные (капитал и труд) фигурируют в самом известном варианте производственной функции, именуемом функцией Кобба-Дугласа. Она примечательна не только своей простотой, но и тем, что разработавшие ее американские экономисты провели одно из первых эконометрических исследований динамики национального дохода, используя макроэкономическую статистику США 20-30 годов, функция Кобба-Дугласа имеет следующий вид:

$$Y=A*K^a*L^b \quad (2)$$

где K , L – затраты, соответственно, капитала и труда,

a , b - коэффициенты эластичности производства по капиталу и труду.

Если по отдельности a и b указывают на процентное увеличение или уменьшение выпуска при однопроцентных колебаниях величин капитала и труда, то сумма этих коэффициентов отразит уже общую реакцию производства на указанные изменения затрат. Следовательно, можно утверждать, что функция типа Кобба-Дугласа является однородной.

Очевидно, что характер влияния затрат факторов на объем выпуска может быть разным. Многое зависит от масштабов производства, чей эффект измеряется показателем однородности производственной функции. Наблюдается постоянная отдача факторов, нейтральный эффект масштаба.

Главным источником интенсивного роста современного рыночного хозяйства является научно-технологический прогресс. Благодаря ему возникают новые технологические комбинации ресурсов, поднимается эффективность экономики, происходят структурные сдвиги и меняется вещественное наполнение прироста производства. Эти обстоятельства не могли не получить отражения в моделях производственной функции, включая вариант Кобба-Дугласа.

В зависимости от способа учета НТП различают производственные функции с экзогенно и эндогенно заданным технологическим прогрессом. Первое направление было открыто видным голландским экономистом Я.Тинбергенем в начале 40-х годов. Введенный им термин "экзогенный НТП" применяется для обозначения того, что технологический прогресс задается извне, выступает в качестве автономного (по отношению к капиталу и труду) фактора производства. Обычно он описывается показательной функцией времени. Тогда в функции типа Кобба-Дугласа появляется новая переменная:

$$Y=AK^aL^bE \quad (3)$$

где E - темп технологического прогресса.

Есть, однако, и другой класс производственных функций, где НТП задан эндогенно. Это значит, что он находится внутри производственной функции, растворен в факторах производства и проявляется в изменении соотношений между капиталом и трудом, в замещении их друг другом. Такая конфигурация производственной функции вполне реалистична. Известно, например, что НТП делает производство все менее трудоемким, а, стало быть, меняет пропорцию между количествами капитала и труда.

Предположим, что мы имеем дело с функцией типа Кобба-Дугласа, причем оба фактора производства характеризуются взаимозаменяемостью в неограниченных пределах. Иными словами, запасы ресурсов и свойства технологий таковы, что одну единицу труда можно заменить любым количеством капитала и наоборот. Допустим также постоянство объема выпускаемой продукции. Поскольку последний результат достигается при разных сочетаниях значений факторов, каждое сочетание (пару значений) можно представить в виде точки кривой, устанавливающей количественную связь между затратами капитала и труда.

Характер отмеченной связи определяется тем, сколько единиц капитала требуется для замещения одной единицы труда или наоборот, сколько единиц труда нужно для замещения одной единицы капитала. Соответствующий показатель получил название предельной нормы замещения одного фактора производства другим:

$$\text{ПНЗ}_L^K = dK:dL \quad (4)$$

где ПНЗ - предельная норма замещения труда капиталом;

dK – прирост капитала;

dL – прирост единиц труда.

Как показал анализ производственной функции канонического типа, в реальной экономике возможны, по крайней мере, три варианта: увеличение коэффициента эластичности замещения до 4:1; его уменьшение до 2:1; постоянство этого показателя. В первом случае статистический расчет эластичности замещения зафиксирует трудосберегающий тип, во втором - капиталосберегающий. Поскольку индикатор эластичности изменчив, производственные функции такого класса именуют функциями с переменной эластичностью замещения (тип VES - variable elasticity of substitution). Если же эластичность замещения неизменна, то вызвавший такой результат технологический прогресс считается нейтральным. Однако какой бы ни была технология и характеризующая ее особенности предельная норма замещения, соотношение факторов производства остается одним и тем же. Отражающие эти обстоятельства производственные функции относятся к множеству функций с постоянной эластичностью замещения факторов.

Один из принципов (его называют критерием Хикса) дает лишь самое общее представление о нейтральности технологического прогресса. Его углубляют два других критерия - Харрода и Солоу.

Технологический прогресс становится нейтральным по Солоу, если сохраняет неизменным соотношение между размерами заработной платы и показателем производительности труда.

Процесс принятия решения использования инновации состоит из пяти стадий: знание (Knowledge), убеждение (Persuasion), решение (Decision), апробация (Implementation) и подтверждение (Confirmation). Потенциальные реципиенты инновации должны узнать об инновации, должны быть убеждены в качестве инновации, принять решение о восприятии, опробовать инновацию и подтвердить (вновь подтвердить или отклонить) решение воспринять инновацию.

Располагая немалыми аналитическими возможностями, аппарат производственной функции относится к разряду наиболее эффективных методологических инструментов современной экономической науки. Производственная функция используется в статическом режиме, когда все переменные (расход ресурсов, результат производства, эластичности выпуска по затратам факторов) уже известны, статистически определены. В этом случае она позволяет уточнить вклад различных факторов в прирост производства, установить доминирующий в экономике тип технологического прогресса и т.п. Есть динамические варианты, предназначенные для прогнозирования экономического роста. С их помощью можно, например, узнать, какими будут результаты при ожидаемых изменениях в технологии производства или в затратах ресурсов.

Этот метод представляет собой универсальный инструмент, допускающий факторный анализ в сущности любых социально-экономических явлений. Нужно лишь, чтобы был четко определен объект исследования, выделены факторы, чье влияние на него признано существенным, и имелась объемная статистика, измеряющая и то, и другое.

Следует заметить, что как сами производственные функции, так и проводимые на их основе эконометрические расчеты касаются исключительно количественных соотношений между расходом факторов и размерами выпуска, а также изменений в структуре затрат производственных ресурсов. Отраженные в них экономические связи абсолютно реальны, подкрепляются рядами статистических показателей. Модели производственной функции совершенно нейтральны по отношению к любым качественным описаниям процесса создания продукта, формирования стоимости и цены. Можно считать образование стоимости результатом взаимодействия различных факторов производства, каждый из которых не имеет приоритета по сравнению с другими, видеть в ней, как это делал К. Маркс, только продукт труда, связывать с предельной полезностью и т.д. Ничуть не противореча ни одной из трактовок, производственная функция вместе с тем дает им количественную оценку.

Вопрос об эффективности всех видов ресурсов, её показателях возникает при решении многих практических задач: при оценке уровня и динамики эффективности; при организации труда отдельных работников, предприятия или отрасли с целью изыскания резервов лучшего использования живого и овеществленного труда; при финансировании организаций, распределения между ними материальных средств и экономическом обосновании численности занятых; при выборе оптимума из множества возможных вариантов и обоснования рационального использования средств; при планировании; при формировании концепции управленческого учёта и эффективного использования его возможностей.

ТНК У СИСТЕМІ МІЖНАРОДНОГО ІНВЕСТИВАННЯ

Однією з ключових характеристик сучасного розвитку світогосподарських процесів є транснаціоналізація. Транснаціоналізація — це якісно новий етап інтернаціоналізації господарського життя, який характеризується різким зростанням ролі зовнішніх факторів розвитку всіх держав і створенням транснаціонального капіталу [2].

Слід зазначити, що транснаціоналізація має дві сторони прояву — якісну і кількісну. Якісно транснаціоналізація проявляється у формуванні внутрішньокорпоративних міжнародних ринків, які охоплюють переважну частину світових потоків товарів, послуг, капіталу і робочої сили. Кількісно — у зростанні числа ТНК і розширенні масштабів їх діяльності. Транснаціональні компанії є, з одного боку, наслідком, а з іншого — причиною зростання міжнародної концентрації виробництва, а отже, і розгортання процесу інтернаціоналізації.

Транснаціональний характер діяльності ТНК давно перейшов економічні кордони і пов'язаний з вирішенням багатьох соціальних і політичних проблем, однак переважна більшість визначень ТНК досі має головним чином економічний характер[2].

На сьогоднішній день у світі налічується більше ніж 82000 ТНК та приблизно 810000 їх філій по всьому світу. Ці компанії відіграють велику і все зростаючу роль у світовій економіці. Наприклад, частка ТНК у світовому ВВП за останні 30 років підвищилась з 17% до 30%; а також, експорт через закордонні філії ТНК за оцінками становлять близько однієї третини загального обсягу світового експорту товарів і послуг. ТНК контролюють близько 50% світового промислового виробництва і 65% міжнародної торгівлі. На їх підприємствах налічується близько 75 млн. працівників, які щороку виробляють продукцію на суму понад 6 трлн. дол. США [3].

На сучасному етапі розвитку 90% кількості транснаціональних фірм базується в розвинутих країнах. Однак з кожним роком до процесу транс націоналізації дедалі більше залучаються фірми країн, що розвиваються, а також країни Східної та Центральної Європи. П'ять країн: Німеччина, Японія, США, Велика Британія та Франція є районами базування для половини материнських ТНК промислово розвинутих країн. У промислово розвинутих країнах розміщено близько 46% усіх філій ТНК, про що свідчить рис.1.

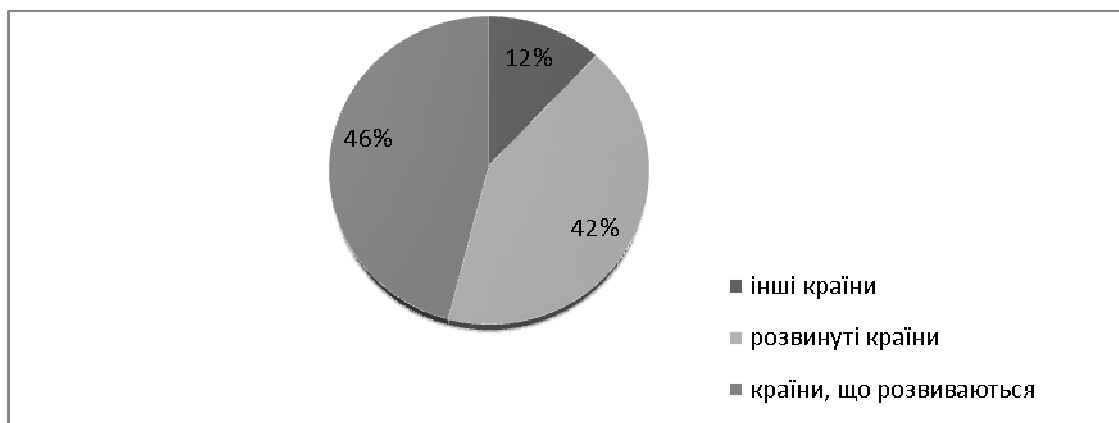


Рис. 1. Регіональний розподіл ТНК світу у 2011 р., %[4]

З середини 80-х років прями іноземні інвестиції (ПІІ) зростали безпрецедентними темпами, досягнувши у 1990 р. 225 млрд. долл. Їх щорічний приріст в 34% набагато перевищив темпи зростання товарного експорту (13%) і світового ВВП (12%). У 2000 році ПІІ збільшилися на 18%, випередивши по темпах зростання інші економічні агрегати, наприклад, світове виробництво, капіталоутворення і торгівлю, і досягли рекордного рівня в 1,3 трлн. дол. У подальші роки об'єм ПІІ продовжував рости. У 2005 році об'єм ПІІ склав 1,6 трлн дол., а в 2006 році - 1,7 трлн. дол. У 2007 році ПІІ досягли рекордної відмітки в майже 1,9 трлн. дол. У 2010 році обсяг ПІІ склав 1,5 трлн дол., що стало наслідком негативної дії фінансової кризи у попередні роки. Рухливою силою глобального розширення інвестиційних потоків виступають більше 70 тис. транснаціональних корпорацій, які мають понад 800 тис. аффілійованих підприємств за кордоном, і яких припадає на частку порядку 99% світових потоків ПІІ [3].

Розглядаючи ситуацію окремо по трьом основним групам країн світу можна помітити, що у кожній групі країн спостерігається різке падіння обсягів ПІІ після 2008 року. (рис.2).

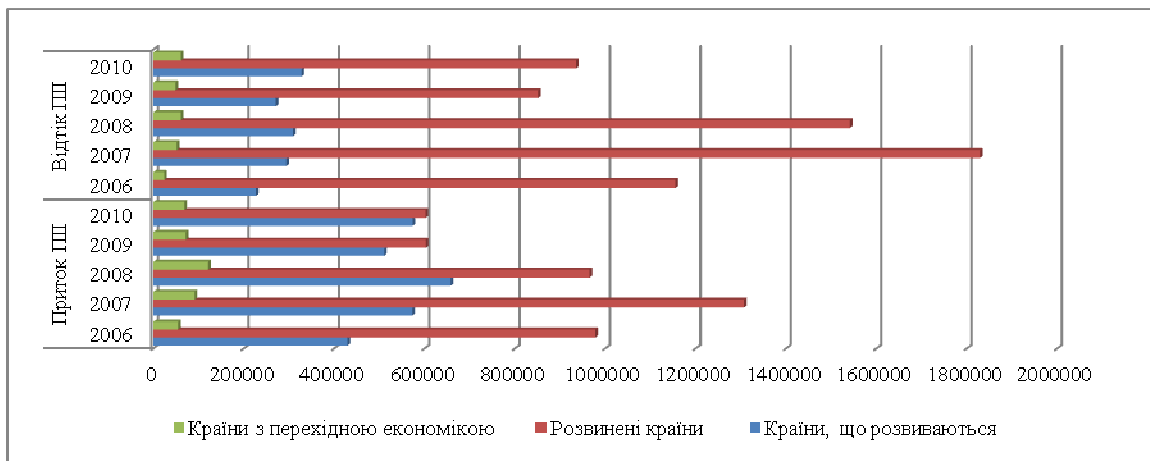


Рис 2. Потоків ПІІ по регіонах та окремих країнах, 2006-2010 рр. (млн.дол.) [4]

Найбільших збитків у зв'язку з кризовими процесами зазнали розвинені країни та країни з перехідною економікою, зокрема країни СНД.

Слід зазначити, що навіть незважаючи на кризові явища процес консолідації на основі транскордонних злиттів та поглинань значно сприяв різкому збільшенню загальносвітового об'єму ПІІ. Об'єм виробництва товарів і послуг приблизно 79 000 ТНК і їх 800 000 іноземних філій продовжує збільшуватися, при цьому сумарний об'єм їх ПІІ в 2010 році перевищив 15 трлн. дол. Межі світу ТНК розширюються. Компанії обробної промисловості і нафтового сектора, такі як "Дженерал електрик", "Брітіш петролеум", "Шелл", "Тойота" і "Форд мотор" займають перші місця в рейтингах найбільших ТНК світу. Разом з тим ТНК сфери послуг, зокрема інфраструктурних, неухильно укріплювали свої позиції протягом останнього часу: у 2010 році в списку 100 найбільших компаній фігурувало 20 з них, в порівнянні лише з сім'ю в 1997 році [4].

Таким чином, сучасний стан світового господарства характеризується посиленням взаємозв'язків усіх складових частин світового господарства, що реалізується через глобалізацію економіки. ТНК виступають основною рушійною силою цього процесу. До початку 90-х років практично не залишилось жодної країни в світі, не охопленої їх виробничо-інвестиційними операціями. Формуючи тісні коопераційні взаємозв'язки між підконтрольними підприємствами на базі одиничного поділу праці, ТНК закладають міцний фундамент цілісності і взаємозалежності глобальної економіки.

Література:

1. Гайдуцький П.І. Мотиваційні чинники міжнародних інвестиційних процесів / П.І. Гайдуцький // Фінанси України. – 2007. - №2. – С.50 – 55.
2. Журнал інтелектуальної еліти «Персонал» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.personal.in.ua/article.php?id=468>.
3. Evaluating Investment Promotion Agencies [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.unctad.org/en/docs/diaepcb20082_en.pdf.
4. UNCTAD, World Investment Report 2011 [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.unctad.org/en/docs/wir2011_en.pdf.

ЮР'ЄВА С.А.,
студентка ІV курсу
спеціальності «Міжнародні відносини»
Маріупольського державного університету

ІНВЕСТИЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ КНР У ФРАНЦУЗЬКІЙ РЕСПУБЛІЦІ

В сучасних умовах світу, що глобалізується на перший план виходять нові держави, що розвиваються. Серед таких країн можна виокремити КНР, яка за інтенсивністю розвитку економіки наздоганяє такого економічного гіганта, як США. В цій ситуації Китай, як економічний партнер, приваблює таких традиційних лідерів Європи, як Франція. Більш того, уряд Франції розглядає КНР як партнера номер один в регіоні за рівнем взаємної торгівлі. Китай є також привабливим для Франції і в плані інвестицій. На території Китаю французи реалізують велику кількість проектів за багатьма напрямками економічної співпраці. Однак мало хто звертає увагу на те, що Китай так само виступає інвестором й реалізує власні проекти за кордоном.

Якщо брати до уваги останні показники, то слід сказати, що в 2009 році Франція займала друге місце в світі після Великобританії та знаходилася перед Німеччиною за розміром отримання прямих іноземних інвестицій з Китаю в розмірі 65 млрд. доларів та. За даними банку Франції об'єм прямих іноземних інвестицій з боку Китаю (включаючи Гонконг) склав 304 100 000 євро, що робить Китай одним з найбільших інвесторів до французької економіки. Це взводиться КНР до рангу держави, яка має найбільшу кількість проектів, що

реалізуються на території Франції. На теренах ЄС Китай вкладає 3 % від своїх прямих іноземних інвестицій, найбільше до Англії, Франції та Німеччини (для порівняння для Росії цей показник становить 40 %) [1].

В період з 2003 року до 2012 року кількість китайських інвестиційних проектів зросла з 24 до 110. До асоціації китайських компаній на території Франції входять 32 компанії, які розподілені між такими областями: банківська справа, авіація, морський транспорт, телекомунікації, нафтова, атомна, металургійна області, одяг, техніка, меблі, засоби масової інформації, продуктів харчування та туризму.

На попередньому етапі з 2000 по 2008 роки трьома найпершими секторами, до яких були залучені китайські інвестиції, були хімічна область (пластмаси); електрообладнання, електроніка, інформатика; транспорт та логістика. З 2009 року китайські інвестиційні проекти були більш різноманітними: енергетика, скло й кераміка, комерційна та фінансова діяльність, машини та устаткування, телекомунікації.

На відміну від КНР, інвестори Гонконгу мають інші пріоритети: транспорт, комерційна діяльність, меблі та побутова техніка.

Що стосується територіального розподілу китайських інвестицій в КНР, то тут треба сказати, що Іль – де – Франс залишається пріоритетною, хоча деякі проекти мали місце й плануються у провінціях, особливо на південному Сході Франції [2].

Розглядаючи основні напрямки інвестування КНР до Франції необхідно розглянути ті сторони, що приваблюють китайських інвесторів у французькій економіці. В очах китайських інвесторів Франція є стратегічним центром через її центральне положення між північною Європою та Середземноморським басейном, а також країною із розвинутою інфраструктурою та мережевим транспортом (поїзди, дороги, повітряний простір), це робить Францію комерційним центром Європейського Союзу.

Окрім того, Франція має сприятливе законодавство для нових інвесторів, зокрема у сферах землекористування, енергетики та транспорту. В питанні праці, китайці високо оцінюють якість роботи французьких робітників, тому більшість людей, які працюють на китайських підприємствах – це французи.

Однак існують і певні проблеми на шляху збільшення кількості китайських інвестицій на території Франції. До таких можна віднести декілька гострих питань. По – перше, політичні протиріччя: питання Тибету та напруженість під час Олімпійських ігор в Пекині поставили заслони на інвестиційні проекти та торговельні відносини в 2009 році. Протиріччя привели до того, що китайська делегація в 2009 році оминула Францію у той час, коли здійснювала візити у європейські країни (Німеччину, Великобританію, Іспанію та Швейцарію). По – друге, конкуренція з боку сусідніх країн, особливо країн Бенілюксу, що притягує інвесторів своєю сприятливою податковою політикою, а також Італії, що користується іміджем професіонала в питаннях індустріального дизайну. По-третє, складність французького трудового законодавства, що підтримує права працівників та ускладнює процедуру звільнення. Також конкуренція із країнами Середземномор'я, що мають великий потенціал для заохочення китайських інвестицій [3].

Китайські інвестори, що працюють на території Франції, віддають перевагу таким формам діяльності : створення, придбання, створення спільних підприємств, покупка акцій підприємств на території Франції.

Серед основних компаній, що працюють на території Франції, можна виділити:

Huawei – четвертий в світі виробник телекомунікаційного устаткування, що присутня у Франції з 2003 року. ZTE – інший виробник телекомунікаційного устаткування створив в свою штаб – квартиру у Франції в 2004 році. Yingli Green Energy – ця компанія є одним з 10 найбільших виробників сонячних панелей в світі. Crown Worldwide Holdings LTD є компанією, що надає міжнародні мобільні послуги, міжнародні перевози особистих речей та витворів мистецтва. Ця компанія знаходиться на території Франції з 1999 року та має чотири дочірні компанії.

Якщо розглядати подальші перспективи розвитку інвестиційної діяльності КНР у Франції, то можна напевно сказати, що китайські інвестиції будуть вкладатися до таких сфер діяльності як: ядерна та космічна області, навколишнє середовище та інформаційні технології, нова енергія та нові матеріали та ін. [4].

Отже, можна зробити висновок, що Франція є привабливою державою для КНР в питання вкладання інвестицій, однак не лише Франція має сприятливі для цього умови. Сьогодні майже усі країни ЄС роблять все для того, щоб приваблювати іноземних інвесторів, в тому числі й китайських. Тому Франції, щоб зберегти свою позицію за розміром отримання китайських інвестицій в Європі, треба розвивати нові сфери на напрями економічної діяльності такі як: ядерна сфера, космічна область, нові види енергії та матеріалів та інше. Ще однією перепоною на шляху збільшення китайських інвестицій до економіки ЄС стають політичні протиріччя, які час від часу виникають між цими двома державами, тому Франції та Китаю необхідно все ж таки сконцентруватися саме на економічному вимірі співпраці й знаходити способи для урегулювання протиріч задля поглиблення торговельно-економічного партнерства.

Література:

1. Китайські інвестиції у Франції [Електроний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.cafedelabourse.com/archive/article/les-investissements-chinois-en-france-en-2009/>
2. Les investissements chinois en France [Електроний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bd-consultants.com/fr/le-saviez-vous/investissements-chinois-europe>.
3. La cooperation franco - chinoise [Електроний ресурс]. – Режим доступу: http://french.china.org.cn/business/txt/2010-12/31/content_21655404.htm.

ЯБЛОКОВ М.В.,
студент IV курсу
спеціальності «Міжнародна економіка»
Маріупольського державного університету

ОСОБЛИВОСТІ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В КРАЇНАХ З РІЗНИМ РІВНЕМ ДОХОДУ

Інвестування лежить в основі функціонування сучасної економіки, воно інтегрує інтереси і ресурси громадян, фірм та держави щодо ефективного соціально-економічного розвитку. У найбільш широкому значенні інвестиції — це вкладення капіталу в тій чи іншій формі в ту чи іншу справу задля наступного його збільшення або збереження.

Міжнародна інвестиційна діяльність - це сукупність практичних дій суб'єктів із вкладання інвестицій за кордон та іноземних інвестицій. Вона перерозподіляє у просторі та часі ресурси між окремими суб'єктами й об'єктами різних країн. Головним суб'єктом інвестиційної діяльності, який приймає рішення про вкладання коштів, - є інвестор. Його іноземна діяльність зумовлена розвитком господарських зв'язків між країнами світу, і залежить як від об'єктивних економічних законів, так і від політико-економічної мети діяльності національних держав у світовому політичному та господарському просторі.

Глобальні потоки прямих іноземних інвестицій (ПІІ) у 2011 році перевищили їх середній до кризовий рівень, досягнувши 1,5 трлн. дол., не дивлячись на потрясіння у глобальній економіці. Але вони, як і раніше залишалися десь на 23 % нижче пікового показника 2007 року. Приток ПІІ у 2011 році збільшився у всіх економічних угрупованнях. Приток в розвинуті країни виріс на 21% - до 748 млрд. дол. В країнах, що розвиваються ПІІ збільшилися на 11%, досягнувши рекордних 684,4 млрд. дол. В країнах з перехідною економікою ПІІ збільшилися на 25% і склали 92,2 млрд. дол. (табл. 1).

Таблиця 1

Потоки ПІІ за країнами з різним рівнем розвитку у 2009-2011 рр.

Група країн	Приток ПІІ			Відтік ПІІ		
	2009 рік	2010 рік	2011 рік	2009 рік	2010 рік	2011 рік
Розвинуті країни	606,2	618,6	747,9	857,8	989,6	1237,5
Країни, що розвиваються	519,2	616,7	684,4	268,5	400,1	383,8
Країни з перехідною економікою	72,4	73,8	92,2	48,8	61,6	73,1
Всього	1197,8	1309,0	1524,4	1175,1	1451,4	1694,4

Цей приріст відбувся на фоні збільшення прибутків ТНК і відносно високих темпів економічного росту в розвинутих країнах протягом року. Збільшення ПІІ в розвинуті країни було обумовлено 10-відсотковим в Азії й 16-відсотковим - в країнах Латинської Америки й Карибського басейну. Притік в Африку, навпаки, вже третій рік демонструє знижувальну тенденцію, проте зниження було незначним. В найбільш бідних країнах як і раніше спостерігався спад ПІІ: притоки в найменш розвинуті країни (НРК) знизились на 11% до рівня 15 млрд. дол.

На рис. 1 представлена динаміка ПІІ в світі. З рисунку видно, що пік обсягів ПІІ припадає на 2007 рік. – 1975537 млн. дол. США. Світова фінансово-економічна криза 2008-2009 рр. відбулася на інвестиційному ринку суттєвим зниженням обсягів ПІІ – 1197824 млн. дол.. США. Після світової фінансової кризи 2009 року спостерігається деяке поживлення (1524422 млн.дол. у 2011 р.), але обсяг інвестицій нижчий ніж у до кризовий період.

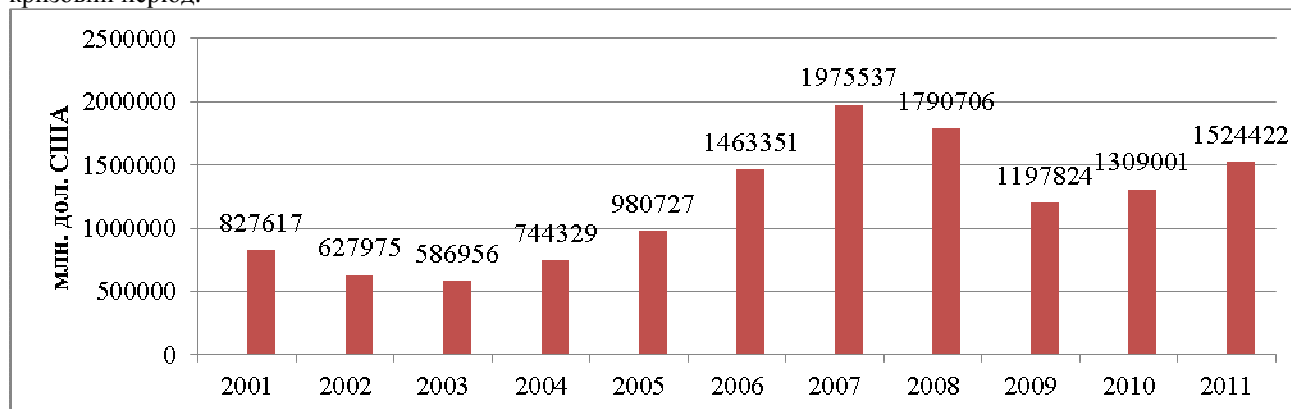


Рис. 1. Обсяги світових ПІІ протягом 2001-2011 рр.

Приплив світових ПІІ не завжди дорівнює відпливу. Невідповідність між припливом та відпливом світових ПІІ має багато причин. Перша причина – це невідповідність у зборі та представленні інформації різних країн. Країни користуються різними методами збору інформації, нерівномірне охоплення потоків прямих іноземних інвестицій між країнами, і різні курси валют при оформлюванні угоди. По-друге - зміна характеру (наприклад, інвестицій при обміні акцій між інвесторами та набутих фірмою інвестиційних ресурсів з непрямих джерел) і збільшення складності при операціях з ПІІ.

Міжнародна інвестиційна політика формується в певних політичних та економічних умовах, які за останні роки на глобальному і регіональному рівнях пройшли через ряд криз у фінансовій сфері, у галузі продовольчої безпеки і стану навколишнього середовища і які характеризуються хронічними глобальними дисбалансами та складними соціальними проблемами, а особливо високим рівнем бідності. В межах інвестиційної політики «нового покоління» головним сенсом залучення інвестицій та отримання від них вигод становляться інклюзивний ріст та сталий розвиток. Інвестиційна політика «нового покоління» спрямована на втіленні концепції сталого розвитку в конкретних мірах і механізмах на національному та на міжнародному рівнях а також на рівні розробки політики та її здійснення.

Література:

1. Майорова Т.В. Інвестиційна діяльність: підруч. для студ. вищ. навн. закл. / Т. В. Майорова. - К.: Центр учбової літератури, 2009. - 472 с.
2. 2. Міжнародна інвестиційна діяльність. Підручник / Лук'яненко Д.Г., Губський Б.В., Мозговий О.М. та ін. — К.: КНЕУ, 2002. — с.
3. United development conferention on trade and development: [Електронний ресурс]. – Режим доступу до веб-сайту: <http://unctad.org/en/Pages/Home.aspx>.
4. UNCTAD, World Investment Report 2012.

**СЕКЦІЯ
ПРОБЛЕМИ МІЖРЕГІОНАЛЬНОЇ ТА МІЖГАЛУЗЕВОЇ СПІВПРАЦІ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ**

БАРСЬКА А.І.,
студентка ОКР «Спеціаліст»
спеціальності «Міжнародна економіка»
Маріупольського державного університету

ПЕРСПЕКТИВИ ЕКСПОРТНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ РОЗВИНУТИХ КРАЇН СВІТУ

Одна з найскладніших проблем системи управління – передбачити майбутнє і віднайти ефективні рішення в умовах невизначеності. Інструментом мінімізації невизначеності слугує прогнозування, а прогнозом називають науково обґрунтований висновок про майбутні події, про перспективи розвитку процесів, про можливі наслідки управлінських рішень.

Прогнозування передбачає систему наукових доведень, використання методів і прийомів з різним ступенем формалізації, узгодженість окремих висновків і оцінок щодо майбутнього розвитку процесу. В світовій практиці прикладного прогнозування використовують різні методи: статистичні (прогнозна екстраполяція), функціонально-ієрархічні (прогнозні сценарії), методи структурної аналогії, імітаційного моделювання, експертні оцінки.

Таким чином, був побудован прогноз розвитку експорту розвинутих країн на основі методу аналітичного вирівнювання та екстраполяції тренду, а також адаптивних (модель Брауна, модель Хольта) та авторегресійних моделей (модель Бокса-Дженкінса, модель ОЛІМП). Статистичні характеристики, розраховані для кожної з моделей, наведені в таблиці 1.

Таблиця 1

Статистичні характеристики моделей прогнозування експорту розвинутих країн світу

Тип прогнозу	Коефіцієнт детермінації (R ²)	Відносна помилка апроксимації (L)	Критерій Фішера (F)	Критерій Дарбіна-Уотсона (D-W)
Трендова модель	0,878	0,081	32,283	1,784
Модель Брауна	0,548	0,09	9,718	1,942
Модель Хольта	0,656	0,121	15,238	1,098
Модель Бокса-Дженкінса	0,883	0,065	60,255	1,906
Модель ОЛІМП	0,808	0,078	33,725	2,686

Таким чином, на основі табл. 1, можна зробити висновок, що найбільш статично значимою є модель Бокса-Дженкінса, про що свідчать статистичні характеристик. Отже, оскільки відносна помилка апроксимації не перевищує критичного значення і дорівнює 6,5%, розрахункове значення критерію Фішера більше його критичного значення (60,255 > 5,318), значення коефіцієнту детермінації близько до одиниці і дорівнює 0,883, згідно з критерієм Дарбіна-Уотсона у моделі відсутні автокореляція, то прогнозні оцінки, отримані за даними моделі Бокса-Дженкінса, можна вважати точними, адекватними та статистично значимими.

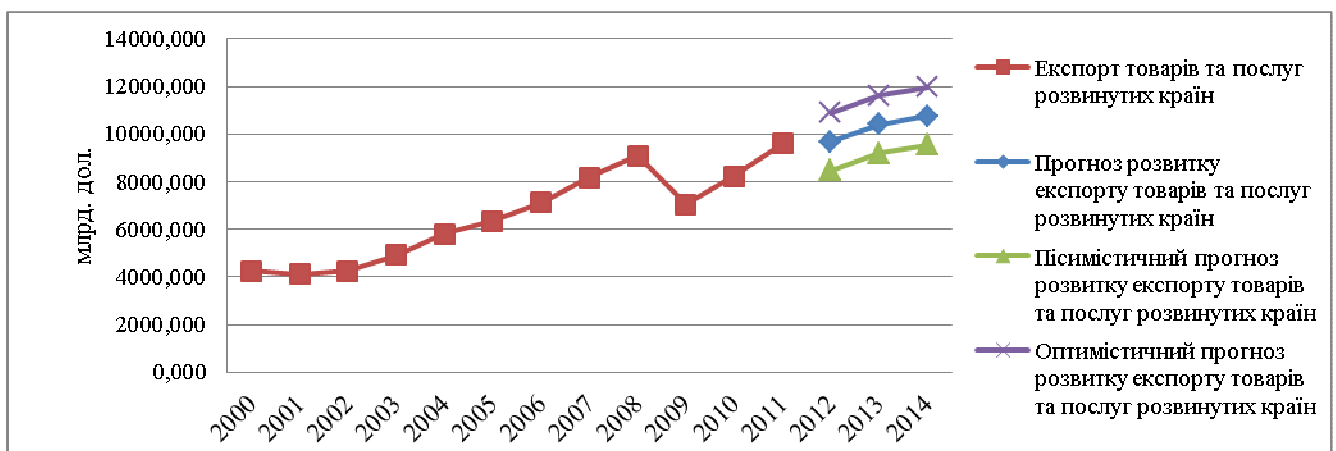


Рис. 1. Фактичні та прогнозні обсяги експорту товарів та послуг розвинених країн світу, млрд. дол.

Таким чином, на основі рис. 1 можна зробити висновок, що якщо тенденція зміни експорту товарів та послуг розвинутих країн, яка склалася за період 2000-2011 рр., збережеться і в майбутньому, то на 2012 рік можна очікувати збільшення експорту розвинутих країн до 9684,4 млрд. дол. США, проти 9597,8 млрд. дол. США у 2011 році, тобто на 0,9 % порівняно з 2011 роком. При найгіршому сценарію розвитку у 2012 р. обсяги експорту розвинутих країн не будуть нижчими за 8477,1 млрд. дол. США, а при найсприятливішому сценарію розвитку обсяги експорту можуть зростати до 10891,8 млрд. дол. США. У 2013 р. прогнозний обсяг експорту розвинутих країн складе 10407,7 млрд. дол. США, що на 8,4% більше за показника 2011 р. та на 7,5% за прогнозного показника 2012 р. У 2014 році можна очікувати зростання обсягів експорту розвинутих країн до 10761,602 млрд. дол. США, що на 12,1% більше за показник 2011 р. та на 3,4% більше за прогнозного показника попереднього 2013 року. Отже, порівнюючи темпи зростання прогнозних обсягів експорту товарів та послуг розвинутих країн можна зазначити тенденцію до уповільнення темпів їх зростання у 2011-2014 рр.

Світова торгівля в 2011 року виросла на 5% після рекордного зростання на 13,8% в 2010 році. Продемонстрований в 2010 році ріст світової торгівлі на 13,8 % став найбільшим показником за окремо взятий рік починаючи з 1950 року, коли подібні підрахунки стали вестися, і він супроводжувався ростом світового ВВП на 3,6 %. У 2012 році, за даними Світової організації торгівлі (СОТ), зростання обсягів глобального експорту сповільнилося до 3,7%. Це у півтора рази нижче середнього рівня за останні 20 років (5,5%). При цьому, згідно з попередніми прогнозами СОТ, в 2013 році темпи збільшення обсягів світової торгівлі прискоряться до 5,6%. СОТ розраховує, що глобальна економіка збільшиться в 2012 році на 2,1% у порівнянні з ростом на 2,4% в 2011 році. Головними загрозами світової торгівлі у 2012 році в СОТ називають глибоку рецесію у зоні євро, збільшення державних боргових криз, падіння цін на сировинні товари, а також геополітичні ризики. Зростання експорту із розвинутих країн в 2012 році очікується на рівні 2%, із країн, що розвиваються - 5,6%. Обсяги імпорту в розвинутих країнах виростуть на 1,9%, у країнах, що розвиваються - на 6,2%.

Література:

1. United Nations Conference on Trade and Development [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.unctad.org>. – Назва з екрану.
2. Сидорова А.В. Статистика внешнеэкономической деятельности: [учебное пособие] / А.В. Сидорова. – Донецьк: «КИТИС», ДонГУ, 1998. – 200 с.
3. Єріна А. М. Статистичне моделювання та прогнозування: [навч. посібник] / А.М. Єріна. — К.: КНЕУ, 2001. — 170 с.
4. World Trade Organization [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.wto.org>. – Назва з екрану.

БУРЛАКА Є.К.,
студент IV курсу
спеціальності «Міжнародні відносини»
Маріупольського державного університету

ЕНЕРГЕТИЧНА БЕЗПЕКА УКРАЇНИ В КОНТЕКСТІ ВИДОБУТКУ СЛАНЦЕВОГО ГАЗУ: ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ

Енергетична безпека в сучасних умовах є найважливішою складовою національної безпеки і займає пріоритетне місце серед загроз м'якої безпеки. Проблема енергетичної безпеки ті її роль в забезпеченні міжнародної, регіональної, національної безпеки вперше гостро стала у 70-ті роки в умовах енергетичної кризи 1974-1975 роках. Більш того, почався процес пошуку та розробки нових джерел енергії, які мали би змогу замінити традиційні джерела (газ, нафта, вугілля, ядерна енергетика).

В свою чергу, Україна належить до країн, які не здатні покрити свої енергетичні потреби через нестачу власних традиційних енергоресурсів. Тому останніми роками Україна все активніше займається проблемами енергодиверсифікації. Однією з складових цього процесу є розробка нових родовищ вуглеводнім, зокрема видобуток нетрадиційних видів газу (сланцевий газ, метан вугільних родовищ, газ щільних колекторів тощо). Стратегічно важливим є факт формування покладів сланцевого газу на території України, а також наявність розвинутої мережі газопроводів, які можуть забезпечити оперативну доставку видобутого газу. Крім того, це виключає витрати значних коштів для будівництва нової транспортної інфраструктури.

У квітні 2011 р. було оприлюднено аналіз Американської інформаційної енергетичної агенції (U.S. EIA) «Світові ресурси сланцевого газу: аналіз 14 регіонів за межами США» [1]. Відповідно до цього документу Україна має досить великі запаси сланцевого газу, поклади якого за геолого-економічними оцінками підрозділів Міністерства екології та природних ресурсів України є перспективними для промислового освоєння [2]. А саме на території України розглядається два перспективних регіони з покладами сланцевого газу: Дніпровсько-Донецький та Люблінський з запасами 1,36 трлн. м³ та 4, 22 трлн. м³.

З цих 5,58 трлн. м³ в кінцевому випадку можуть бути вилучені 1,19 трлн. м³ (приблизно 20 %), що дозволить суттєво посилити власну енерго-ресурсну базу вуглеводнів України. За умовами використання доступного сланцевого газу на рівні споживання 2009 р., доведених запасів цих ділянок вистачить на 27 років

[3]. Оцінки запасів сланцевого газу в Україні за різними джерелами складають : Державна служба геології та надр (2012 р.) – 7,0 трлн. м³ [2]; U. S. EIA (2011 р.) – 1,2 трлн. м³ [1]; Міністерство енергетики і вугільної промисловості – 5,0 трлн. м³ [1]. Більшість експертів сходяться на думці, що за запасами сланцевого газу Україні посідає 4 місце в Європі після Польщі, Франції, Норвегії [3]. Такі запаси сланцевого газу можуть значно підвищити рівень енергетичної безпеки України. Більше того, в перспективі Україна може відігравати важливу роль в Європі в якості країни-експортера нетрадиційного палива.

Не дивлячись на те, що розробляти сланцевий газ будуть провідні енергетичні компанії світу з великим досвідом, а саме британсько-нідерландський концерн «Shell» та американська компанія «Chevron» [4], можна виділити ряд проблем:

1) малий строк функціонування свердловин: ефективне функціонування до 2-3 р. (для порівняння свердловини природного газу функціонують 10-15 років) [2];

2) сланцевий газ має підвищену агресивність до металу, що скорочує тривалість експлуатації газопроводів та в 2 рази меншу енерговіддачу [3];

3) висока, порівняно з природним, собівартість газу (витрати США 212-283\$ на 1 тис. м³ сланцевого газу, Росія – 19\$ на 1 тис. м³ природного газу) [3];

4) сланцеві басейни України не вивчені на стільки, щоб можна було з точністю оцінювати запаси та витрати на видобуток газу, тим більше, що собівартість сланцевого газу в значній мірі залежить від глибини видобутку;

5) екологічні наслідки, які не вивчені в повній мірі (забруднення гідросфери, сейсмічні явища, парникові гази);

Отже, перспективи розвитку нетрадиційних джерел вуглеводнів у вирішальній мірі залежать від вирішення спектру проблем, які супроводжують розвиток такого типу виробництва. Тому Україні необхідно чітко уявити комплекс проблем і економічних вигод для побудови ефективної політики у сфері видобутку сланцевого газу. Значна різниця в оцінках запасів загальних та технічно доступних об'ємів газу свідчить про недостатню вивченість цього питання та необхідність ретельного наукового супроводу видобутку сланцевого газу.

Література:

1. World Shale Gas Resources: An Initial Assessment of 14 Regions Outside the United States [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://www.eia.gov/analysis/studies/worldshalegas/>.

2. Щодо порядку розвідки та експлуатації родовищ сланцевого газу [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://geo.gov.ua/smi_kritika/281-schodo-poryadku-rozvdki-ta-ekspluatacyi-rodovisch-slancevogo-gazu.html.

3. Перспективи видобутку сланцевого газу в Україні: екологічні аспекти [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://www.niss.gov.ua/content/articles/files/slanets-19b15.pdf>.

4. Микола Азаров: Shell і Chevron видобуватимуть газ на Юзівській і Олеській ділянках [Електронний ресурс]. — Режим доступу : http://www.kmu.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=245201666.

ГОВОРУХА С.А.,
студентка III курсу
спеціальності «Міжнародна економіка»
Маріупольського державного університету

АНАЛІЗ РОЗВИТКУ СВІТОВОГО РИНКУ НАФТИ

Розвитку світового енергетичного ринку та питання енергетичної безпеки країн світу мають пряму залежність від декількох факторів: обсягів видобутку та споживання первинних енергоносіїв, розміщення основних запасів та найбільших первинних споживачів, ефективності використання енергоресурсів, ціни на вуглеводну сировину.

Світові запаси стратегічних вуглеводнів – нафти й газу, розміщені вкрай нерівномірно. З усіх регіонів світу лише запаси Південної Америки більш менш пропорційні споживанню. Окремі регіони, такі як Північна Америка, Азія та Європа мають стійку залежність від імпорту енергетичних ресурсів, тому що споживають 82,7% та 82,3% природного газу, при сукупних запасах в 20,5% та 46,2% відповідно. Тобто їх запаси покривають потреби лише на 24% по нафті та 56,1% - по газу, у цьому зв'язку важливим представляється аналіз виробництва окремих видів енергетичних ресурсів.

Найбільші обсяги світового виробництва вуглеводної сировини припадають на нафту, різке збільшення видобутку якої з 1950 по 1970 рік обумовлено кількома факторами: відкриттям нових великих родовищ; порівняно низькою вартістю; а також природними перевагами нафти в порівнянні із твердими видами палива (більша ефективність на одиницю обсягу й ваги, зручність видобутку, дешевина й зручність транспортування).

Основний видобуток нафти припадає на країни, що розвиваються, які мають найбільші запаси. Десять країн, що лідирують у світовому видобутку нафти представлені в таблиці 2.

В 2001 році світовий видобуток нафти становив 3,5 млрд. т., а в 2007 перевищив 3,9 млрд. т., причому в країнах ОПЕК добувалося понад 1,7 млрд. т. (близько 45%). В 2009 році відбулося зниження на 2,6%.

Таблиця 1

Динаміка світового ВВП та виробництва енергетичних ресурсів за 2000-2010 рр.

Показники	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Світовий ВВП, млрд. дол.	31895	31900	32227	37008	41595	44883	48516	54273	60109	587786,6	63150,6
Темп приросту, %		0,0	1,0	14,8	12,4	7,9	8,1	11,9	10,8	-2,2	7,4
Виробництво нафти, млн. тонн	3609	3598,1	3677,5	3695,1	3869,7	3898,6	3910	3901,4	3934,7	3820,5	3913,7
Темп приросту, %		-0,3	-0,6	3,3	4,7	0,7	0,3	-0,2	0,9	-2,9	2,2
Виробництво природного газу, млрд. куб. м	2427	2483,8	2527,9	2618,8	2703,7	2775,5	2872,2	2940	3060,8	2987	3193,3
Темп приросту, %		2,3	1,8	3,6	3,2	2,7	3,5	2,4	4,2	-2,1	7,3
Виробництво вугілля, млн. тонн н.	2246,7	2346,5	2357,7	2521,1	2731	2882	3035,9	3144	3336,9	3408,6	3731,4
Темп приросту, %		4,4	0,5	6,9	8,3	5,5	5,3	3,6	6,1	2,1	6,3

Таблиця 2

Найбільші нафтовидобувні країни в 2000, 2007, 2010 роках

2000			2007			2010		
Країна	млн. т	%	Країна	млн. т	%	Країна	млн. т	%
Саудівська Аравія	456,3	12,6	Саудівська Аравія	493,1	12,6	Росія	505,1	12,9
США	352,6	9,7	Росія	491,3	12,57	Саудівська Аравія	467,8	12,0
Росія	323,3	8,9	США	311,5	7,9	США	339,1	8,7
Іран	189,4	5,2	Іран	212,1	5,4	Іран	203,2	5,2
Мексика	171,2	4,7	Китай	186,7	4,8	Китай	203	5,2
Венесуела	167,3	4,6	Мексика	173	4,4	Канада	162,8	4,2
Китай	162,6	4,5	Канада	158,9	4,1	Мексика	146,3	3,7
Норвегія	160,2	4,4	ОАЕ	135,9	3,5	ОАЕ	130,8	3,3
Ірак	128,8	3,6	Венесуела	133,9	3,4	Венесуела	126,6	3,2
Великобританія	126,2	3,5	Кувейт	129,6	3,3	Кувейт	122,5	3,1
Всього по групі країн	2077,3	57,5	Всього по групі країн	2426	62,1	Всього по групі країн	2407,2	61,5

Частка розвинених країн у світовому нафтовидобутку підвищилася (в 1970 році – 12% світового видобутку, в 2008 – 22%, в 2010 – 20,1%). Проте, за оцінками експертів, ряд країн, великих світових виробників нафти, що володіють відносно невисокими запасами (США, Китай, Індонезія, Мексика, Норвегія й Великобританія) у найближчі 10 – 12 років через швидку вичерпність запасів будуть змушені поступово перейти у категорію імпортерів цієї сировини.

Станом на 2009 р. видобуток нафти у світі досяг майже 3,9 млрд. т на рік. Більш 40% її світового видобутку забезпечується країнами ОПЕК (Саудівська Аравія, Об'єднані Арабські Емірати, Кувейт, Іран, Ірак, Катар, Венесуела, Нігерія, Індонезія, Лівія, Алжир), близько 25% - економічно розвиненими країнами (у т.ч. 11,4% - США, 9,8% - Європа), 8,6% - Росія, 8,9% - Південна і Центральна Америка, 5,1% - Китай. Попит на сиру нафту формується, головним чином, на трьох великих регіональних ринках. Близько 30% світового видобутку нафти споживається в Північній Америці, майже 27% - у країнах АРТ (у тому числі 8,1% - у Японії й 5,2% - у Китаї) і більше 22% - у Європі. На світовому нафтовому ринку обертається близько 57% всього видобутку сирової нафти, що формує величезні міжрегіональні потоки цього енергоносія.

За даними Міжнародного енергетичного агентства виробництво та споживання нафти у світі буде і на далі зростати. Оскільки значного зростання власного споживання нафти в основних країнах її видобутку не прогнозується, збільшення світового попиту на нафту обумовить значне збільшення її імпорту, який може зрости на 50-60%, тобто перевищить 3,0 млрд. т.

Якщо розглянути основних учасників ринку нафти, то тут можна побачити, що близькосхідні держави сьогодні продовжують залишатися найбільшими видобувачами нафти. З європейських країн держав вагоме місце у належить Росії, яка має в своєму активі 8,6% світового запасу нафти. Що стосується Америки то тут лідирують Сполучені Штати Америки з 8,3% відповідно, потім Канада та Мексика з 4% та 3,8% відповідно.

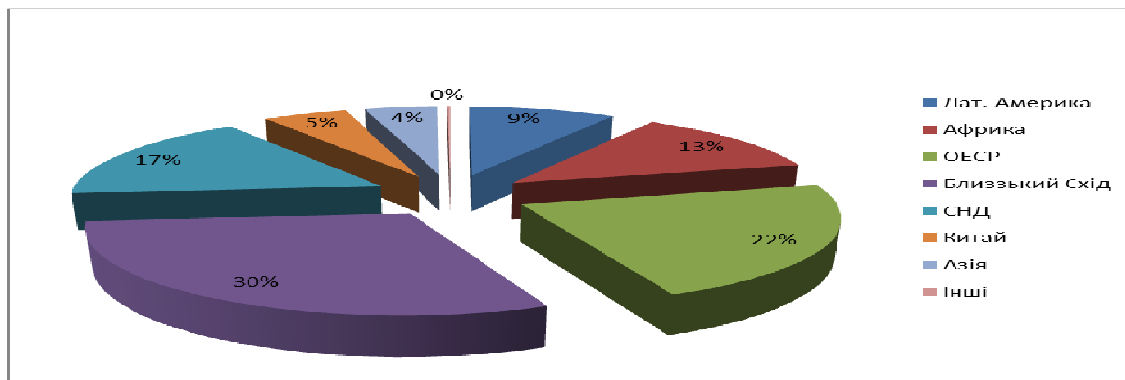


Рис. 1 Регіональна структура світового видобутку нафти за 2010 р., %

Отже можна сказати, що основними експортерами є країни Близького Сходу, які займають лідируючі позиції в рейтингу. З країн Європи переваги надається Росії, яка займає другу сходинку, поступаючись тільки Саудівській Аравії. З країн Північної Америки виділяються Мексика та Канада. Головним імпортером нафти на світовому енергетичному ринку є США, випереджаючи країни Азії зі значним відривом.

ГОРБАШЕВСЬКА М.О.,
к.е.н, ст.викладач кафедри
економіки та фінансово-економічної безпеки
Маріупольського державного університету

ПРІОРИТЕТИ РОЗВИТКУ РИНКУ МАШИНОБУДУВАННЯ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

Глобалізація економічного життя в сучасних умовах характеризується діяльністю світових промислових комплексів, одним з яких є машинобудування, яке має лідируюче положення в розвитку України, його виробництво тісно взаємодіє з джерелами необхідних ресурсів, споживачами продукції і в сукупності утворюють промислові територіальні системи, причому не тільки на локальному і районному, але і на міжрайонному, національному і транснаціональному рівнях [1]. Глобалізація дозволяє побудувати нове глобальне суспільство і знаходить свій вираз в об'єднанні зусиль провідних галузей господарської діяльності країни. Особливе місце у формуванні нового суспільства займає якраз розвиток промислових підприємств, тому що вони є основним джерелом розвитку економіки і добробуту нації.

Міжнародна економічна інтеграція відбувається під впливом ряду чинників, серед яких основною є глобалізація. Глобалізація означає тісну взаємодію і переплетіння економічних, політичних, соціальних, правових, інформаційних, культурних і інших трансакцій в світовому просторі; розширення безпосередніх і опосередкованих зв'язків між суб'єктами економічної діяльності всіх країн світу; формування єдиної (глобальної) для всього світового суспільства системи світогосподарських відносин [2]. Впродовж тривалого часу світова спільнота розробляла форми економічної інтеграції шляхом створення світового економічного простору. Україна вступивши на шлях незалежності вимушена вирішувати проблему своєї інтеграції в світову економіку самостійно. У цьому їй може допомогти розвинене виробництво, а зокрема машинобудування, яке є основою добробуту суспільства, адже саме промислові підприємства дуже тісно пов'язані з інтеграційними організаціями.

Створення міжнародних організацій є супровідним елементом глобалізації. Основними ознаками глобальної економіки є розширення міжнародної торгівлі, за рахунок розвитку міжнародного розподілу праці, інтенсифікації міжнародних економічних відносин; посилення інтеграційної взаємодії країн і виникнення глобальних інтеграційних об'єднань.

Головним завданням машинобудівного комплексу в умовах глобалізації є забезпечення його ефективного використання і розвитку.

Сучасна глобальна система машинобудування сьогодні практично на 75% зосереджена в обмеженій групі країн, які забезпечують випуск практично всієї номенклатури галузі. це такі країни, як США, Японія, Великобританія, Франція, Німеччина, Росія, Китай і Україна. У цих країнах частка продукції машинобудівного комплексу в загальному обсязі проведеної промислової продукції складає від 25 до 50%. Відповідно ця продукція займає провідне місце в експорті даних країн.

У процесі розвитку ринкових відносин, починаючи з 1992 року, економіка України відкривалася для світового господарства. Якщо в 1992 році частка експорту товарів і послуг в структурі ВВП складала четверту частину, то вже в 2007 році цей показник склав практично дві третини. За даними Держкомстату України [3] на 8,3% збільшився обсяг промислового виробництва в квітні 2008 року в порівнянні з аналогічним періодом 2007

року. За підсумками чотирьох місяців (січень - квітень 2008 року) промислове зростання склало 8%, найшвидше розвивалися машинобудування - 32,9% і деревообробна промисловість - 21,2%. У металургії зростання склало всього 2,3%. Розвиток системи машинобудування на світовому рівні забезпечив і своєрідну інтелектуалізацію світової торгівлі. Постійно збільшується частка наукоємкої та високотехнологічної продукції в експорті країн.

Зміни, що відбуваються в структурі українського експорту, свідчать про його поступову деіндустріалізацію. І в результаті економіка України залежить від кон'юнктурних коливань на світових ринках мінеральної сировини, енергетичних ресурсів, напівфабрикатів. При цьому, ціни на продукцію, яка формує основну частину українського імпорту, ростуть набагато швидше, ніж на енергоємну продукцію, що експортується. Тому, конкурентоспроможність вітчизняної продукції на світових ринках по ціновому чиннику буде істотно понижена.

В умовах глобалізації, існує певний інтеграційний процес, що складається з декількох етапів. Перший етап пов'язаний з проведенням робіт у області законодавчої і виконавчої влади, державних органів управління. Цей етап закладає базисні основи інтеграції шляхом закріплення України на ринках капіталу, товарів і послуг.

Наступний етап інтеграції - інтеграція підприємств в світовий ринок, які допоможуть в реформуванні промисловості на основі інтеграційних процесів. Згідно світовому досвіду, підприємства України повинні одержати такі умови, які дозволяють б створювати крупні корпорації, конкурентоздатні на світовому ринку.

І останній етап повинен здійснюватися на рівні людського чинника, тобто відповідність умов життя і праці як в світовій спільноті. Громадяни України повинні мати заробітну платню, освіту, медичне обслуговування і пенсійну освіту відповідно до європейських стандартів.

В цілому, наявність глобальної економіки формує вільніший доступ до зарубіжних ринків національним виробникам. Приєднання до загальносвітових стандартів дозволить Україні поліпшити інвестиційну привабливість національної економіки, дозволить взяти участь в міжнародних проєктах на основі коопераційних зв'язків, та підсилить залежність від транснаціональних структур, які є світовими інвесторами. В умовах глобалізації змінюватися можливості і завдання державного регулювання національних господарств.

Процес інтеграції - закономірний процес трансформації машинобудівного комплексу України в умовах глобалізації. Рекомендованої складової державної політики, направленої на забезпечення глобалізації машинобудівної галузі, повинна стати державна підтримка галузі з боку ресурсного забезпечення, складання конкретних інноваційних програм і їх фінансування. В умовах обмеженості державних фінансів альтернативним напрямом може стати заміна прямого фінансування галузі кредитним механізмом, із залученням і бюджетних, і банківських ресурсів. З одного боку, даний механізм, дозволить заощадити бюджетні кошти, а з іншою - стимулюватиме раціональне використання кредитів з боку машинобудівних підприємств. Розробляючи стратегію глобалізації України в світове господарство, важливо дати комплексну оцінку її експортним можливостям в традиційних і нових галузях міжнародної спеціалізації. Серед традиційних галузей спеціалізації провідне місце займає машинобудування. Машинобудівельний комплекс України має необхідні умови для досягнення високого рівня глобалізації в світову економіку. Машинобудування є високотехнологічною і основоположною галуззю розвитку економіки України.

Таким чином, тенденції розвитку машинобудівного комплексу в умовах глобалізації можливі тільки при розробці відповідних стратегій розвитку як економіки в цілому, так і її галузевих компонентів і окремих виробників, які зможуть забезпечити високий рівень розвитку продукції машинобудування в системі міжнародного розподілу праці.

Література:

1. Медведев В. Глобализация экономики: тенденции и противоречия // Мировая экономика и международные отношения. – 2004. - №2. - С.3-10.
2. Козак Ю.Г. Міжнародна економіка: [навчальний посібник] / Ю.Г.Козак, Д.Г.Лук'яненко, Ю.В.Макогон [та ін.] - [2-ге видан. перероб.і доп]. – Київ: «Центр навчальної літератури», 2004. – 672 с.
3. Державний комітет статистики України [Електронний ресурс] – Режим доступу: www.ukrstat.gov.ua
4. Киреев А.П. Международная экономика в 2-х частях – часть 1. Международная микроэкономика: движение товаров и факторов производства: [учебное пособие для вузов] / А.П.Киреев. – М. : международные отношения, 1999. – 416 с.

ДУБЕНЮК-ПАНАЙОТОПУЛУ Я.А.,
к.е.н, доцент кафедри міжнародної економіки
Маріупольського державного університету

ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ МІЖНАРОДНОЇ ЕЛЕКТРОННОЇ ТОРГІВЛІ

Важливою рисою сучасної міжнародної торгівлі є розвиток електронної торгівлі. Термін «електронна торгівля» охоплює дистрибуцію, маркетинг, продаж або доставку товарів та послуг електронними засобами. Швидкі темп зростання електронної торгівлі спостерігаються завдяки використанню Інтернету для комерційних цілей.

Обсяги електронної торгівлі у 2001 р. оцінювалися у 40-60 млрд. дол. В 2011 р. світовий обіг електронної торгівлі оцінювався вже у 658,6 млрд. дол., з яких 180 млрд. дол. припадає на США. За даними агентства Invesp, дані показники будуть лише зростати і до 2015 р. досягне позначки 1,4 трлн. дол. США. Використання електронного засобу реалізації товарів та послуг зростає і в Європі, хоча темпи такого зростання набагато нижче, ніж у США. За даними того ж агентства, у 2010 р. близько 80% населення, що користувалися послугами Інтернет, стали учасниками електронної торгівлі, а 50% здійснювали он-лайн покупки більше одного разу.

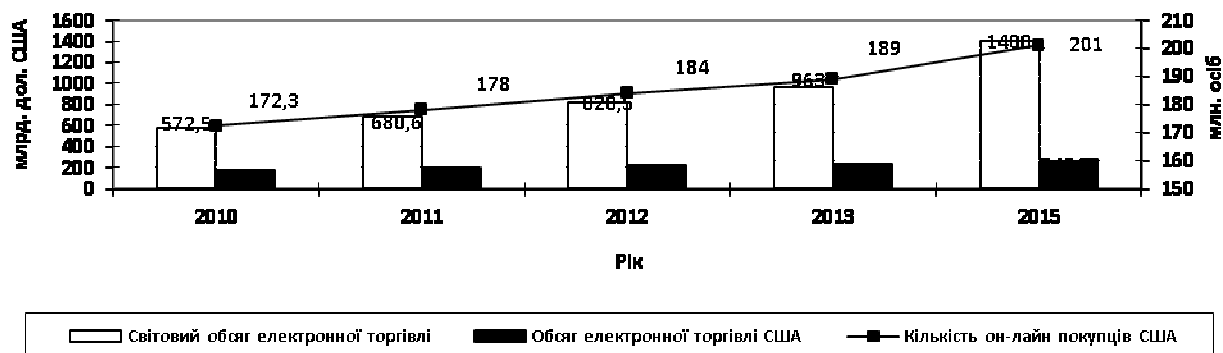


Рис. 1. Динаміка обсягів електронної торгівлі у світі та у США (млрд. дол. США) та кількості он-лайн споживачів у США (млн. осіб) у 2010-2015 рр.

Країни, що розвиваються, відстають від розвинутих країн за технічними можливостями для ведення електронної торгівлі. Це пояснюється недостатнім розвитком телекомунікаційної інфраструктури, високою вартістю користування Інтернетом (середня вартість підключення до мережі Інтернет в Африці складає 75 дол. на місяць, у США – 10 дол., у Великобританії – 15 дол.), недостатньою кількістю висококваліфікованих спеціалістів для роботи у цій сфері.

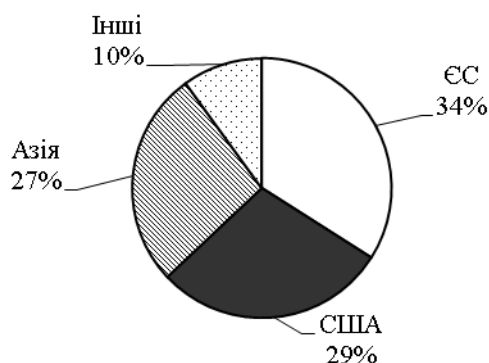


Рис. 2. Географічна структура світової електронної торгівлі у 2010 р., %

В Європі електронна торгівля – один із ринків, що демонструють швидкі темпи розвитку. Починаючи з 2008 р. обсяг електронної торгівлі збільшився на 70%, досягнувши у 2011 р. 200 млрд. євро. Лідерами в даній сфері є Великобританія (59,4 млрд. євро), Німеччина (45,07 млрд. євро) і Франція (38,66 млрд. євро). На них припадає 71% всіх он-лайн продажів у Європі.

Найбільша частка ринку он-лайн торгівлі у Великобританії - 12%, далі – Німеччина (9%) та Швейцарія (9,7%). В середньому майже у всіх країнах у 2011 рр. ринок он-лайн торгівлі «відтягнув» у офф-лайн релтерів близько 1% ринку. Виключенням стала лише Італія, де частка ринку Інтернет-торгівлі зменшилася на 2%, що відбулося за рахунок більшого зростання продажів у регулярних магазинах. Найбільше зростання он-лайн продажів у 2011 р. було зафіксовано у Франції та Польщі – більше 20%. Високі показники також мали Швеція та Італія (по 18%), а також Норвегія (17%).

До 2012 р. експерти прогнозують зростання Інтернет-торгівлі на рівні 16% в середньому у Європі, та збільшенням середньої частки ринку он-лайн продажів до 9%. Найбільше зростання прогнозується у Польщі та Франції (як і в 2011 р. – близько 20%). Великобританія продовжує посідати провідні позиції за часткою електронної торгівлі, яка до кінця 2012 р. перевищить 13%.

До кінця 2015 р. обсяг електронної торгівлі в Китаї досягне показника 18 трлн. юанів (2,8 трлн. дол.), що зазначило Міністерство промисловості та інформатизації КНР, причому даний показник включено до Програми розвитку інтернет-галузі китайської економіки.

За даними агентства Invesp, найбільш динамічно електронна торгівля розвиватиметься у так званій «просунених» економіках, натомість більшість країн Центральної та Східної Європи опинилися у списку ринків з найменш динамічними показниками розвитку.

Таблиця 1

Топ-10 ринків електронної торгівлі, що розвиваються найбільш та найменш динамічно

<i>Найбільш динамічні</i>	<i>Найменш динамічні</i>
Індія	Португалія
Саудівська Аравія	Угорщина
Індонезія	Греція
Австралія	Румунія
Філіппіни	Хорватія
Швейцарія	Південна Корея
Сінгапур	Італія
ОАЕ	Латвія
Китай	Україна
Гонконг	Франція

Що стосується вікової структури он-лайн споживачів у світі, то найбільша частка припадає на особи середнього та пенсійного віку.

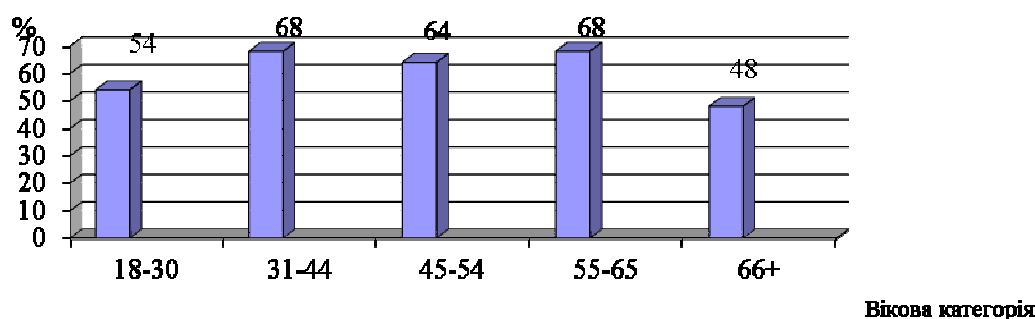


Рис. 3. Учасники світової електронної торгівлі за віковими категоріями у 2010 р., %

У 2011 р. на 30-50% зросли обсяги електронної торгівлі *України* у порівнянні із 2010 р. Найбільш популярними сегментами електронної торгівлі в Україні є комп'ютери та оргтехніка (включаючи комплектуючі), побутова техніка та книги. До інших категорій товару належать мобільні телефон та аксесуари, бронювання та купівля квитків, сувенірно-подарункова продукція, їжа та напої, товари для дітей, мультимедійна продукція, канцтовари, фото- та аудіотехніка. Найбільший вплив на торговельні центри електронної торгівлі має вплив у великих містах.

Література:

1. Азия. Объем электронной торговли в Китае достигнет 18 трлн юаней (\$2,8 трлн) к 2015: [Электронный ресурс] // Режим доступа к статье: <http://iee.org.ua/ru/prognoz/3277/>
 2. В Украине объем торговли через Интернет растет независимо от экономических колебаний: [Электронный ресурс] // Режим доступа к статье: <http://yuristonline.jimdo.com/2012/03/30/в-украине-объем-торговли-через-интернет-растет-независимо-от-экономических-колебаний/>
 3. Объемы электронной торговли выросли: [Электронный ресурс] // Режим доступа к статье: <http://news.am/rus/news/106899.html>.
- Электронная коммерция: [Электронный ресурс] // Режим доступа к отчету: <http://www.e-repper.ru/forum/thread800.html>.

ЗАХАРОВА О.В.,
к.е.н., старший викладач
кафедри міжнародної економіки
Маріупольського державного університету

ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ СВІТОВОГО РИНКУ ТРАНСПОРТНИХ ПОСЛУГ

Роль транспорту в світовій економіці під впливом процесів глобальної інтеграції стрімко зростає. Глобальна економіка і функціонування світового ринку загалом були б неможливими без розвинутого транспорту й системи комунікацій. З одного боку, транспорт виступає інфраструктурним елементом світового господарства, поєдную країни та континенти, з іншого боку є суб'єктом світової торгівлі послугами.

Основні тенденції, що характерні для світового ринку транспортних послуг минулого століття, збереглися і на початку нового тисячоліття. Використання результатів науково-технологічних досягнень при створенні сучасних об'єктів транспортної інфраструктури дозволили збільшити масштаби надання транспортних послуг. Поглиблення міжнародного поділу праці, розширення коопераційних зв'язків між суб'єктами господарювання призвело до збільшення обсягів міжнародної торгівлі, що в свою чергу викликало формування зростаючих потреб у послугах світової транспортної системи. Динаміка світового експорту транспортних послуг представлена на рис 1. Так, транспорт займає 20,3% (2011 р.) світової торгівлі послугами.



Рис. 1. Динаміка світової торгівлі транспортними послугами у 2004-2011 рр.

Як свідчать дані рисунку, спостерігається зростання обсягів світового експорту у 2004-2008 рр. та скорочення внаслідок кризи у 2009 р., причому у 2010 та 2011 рр. обсяги експорту транспортних послуг не досягли докризового 2008 р. Частка транспортних послуг у світовій торгівлі протягом періоду, що аналізується, коливалася у межах 20,1-23,2%.

Криза 2008-2009 рр., що призвела до скорочення світового ВВП на 2,3% та світового експорту на 12,2% обумовила скорочення обсягів експорту транспортних послуг на 23,4%. Найбільше падіння обсягів вантажоперевезень відбулося на повітряному транспорті (10,1%). Неспроможність суб'єктів господарювання здійснювати своєчасну оплату міжнародних торговельних операцій різко вплинуло і на контейнерні перевезення, обсяги яких у 2009 р. скоротилися на 26,1%.

Регіональна структура світової торгівлі транспортними послугами наведена на рис. 2 та свідчить, що найбільшу частку в структурі експорту транспортних послуг займають країни Європи – 47,6%, з яких 43,3% - країни ЄС, на другому місці – країни Азії 27,8%, на третьому – Північна Америка 10,8%. Щодо імпорту, то структура має схожий вигляд. Найбільшу частку займають країни Європи 33,8%, зокрема країни ЄС (30,7%), країни Азії 34%, Північна Америка 11%.

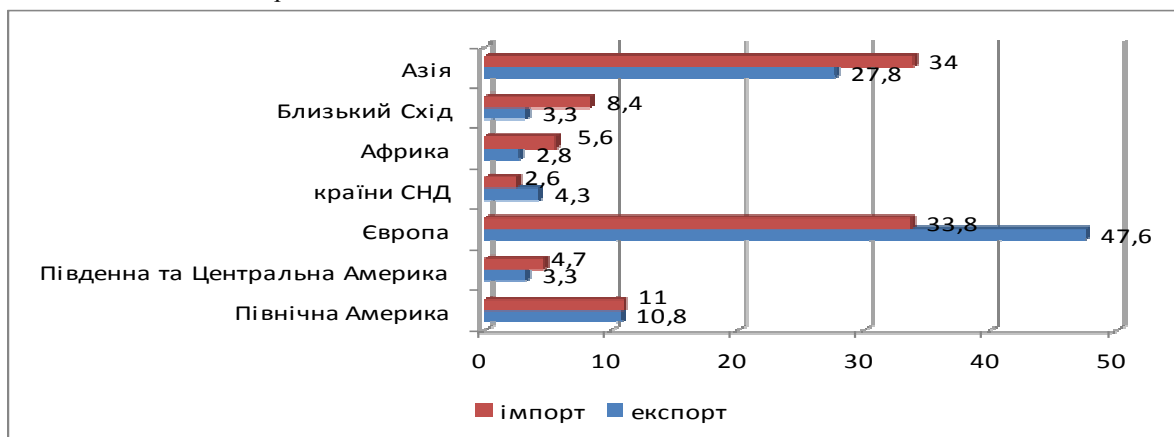


Рис. 2. Регіональна структура світової торгівлі транспортними послугами у 2011 р., %

Дослідження динамічних зрушень в регіональній структурі торгівлі транспортними послугами дозволило зробити висновок, що структура експорту транспортних послуг у 2011 р. порівняно з 2005 р. змінилася на 1,8%, а структура імпорту – на 3,7%, що є несуттєвими змінами, що було підтверджено відповідними коефіцієнтами.

За даними 2011 р. до найкрупніших експортерів транспортних послуг світу належать країни ЄС (372,5 млрд. дол. або 43,3% світового експорту), США (78,9 млрд. дол. або 9,2%), Японія (38,4 млрд. дол. або 4,5%), Корея та Сінгапур (по 37,1 млрд. дол. або 4,3%). До найкрупніших імпортерів транспортних послуг світу належать країни ЄС (338,3 млрд. дол. або 36,5% світового експорту), США (85,2 млрд. дол. або 11,5%), Китай

(80,4 млрд. дол. або 10,2%), Японія (49,5 млрд. дол. або 5,8%), Індія (56,9 млрд. дол. або 6,8%) [4]. Отже, Європа виступає одним з основних сегментів світового ринку транспортних послуг, причому основні обсяги транспортування в рамках цього регіону здійснюються за напрямками міжнародних транспортних коридорів.

Світовий ринок транспортних послуг характеризується зростанням ролі логістичних послуг. Основними рушійними силами на ринку логістики є глобалізація діяльності компаній-клієнтів, їх концентрація на ключових компетенціях і аутсорсинг непрофільних напрямків, прагнення до скорочення розміру логістичного ланцюга й оптимізації витрат на його ділянках, скорочення життєвого циклу продукції й нових підходів до маркетингу й дистрибуції продукту [2].

Розвиток світової логістичної індустрії характеризується наступними тенденціями: посилення впливу глобальних транспортно-логістичних компаній (близько 35% ринку доводиться на 30 найбільших компаній); консолідація ринку, що продовжується, перш за все, за рахунок міжнародного злиття і придбань і виходу на нові географічні ринки; подальше ускладнення логістичних рішень шляхом усе більш широкого впровадження ІТ-технологій.

Обсяг світового ринку транспортно-логістичних послуг оцінюється в 1500 млрд. дол. США та характеризується перевагою країн Західної Європи, зокрема Європейського Союзу з часткою 27,5%, Північної Америки – 26,7% (зокрема США – з часткою 23,2%) та Азійсько-Тихоокеанського регіону 19% (зокрема Японії – з часткою 15,3%) від загальної долі ринку транспортно-логістичних операцій.

Таким чином, світовий ринок транспортних послуг є значно залежним від кон'юнктури світових товарних ринків та стану світової економічної системи. Основними як виробниками, так і споживачами транспортних послуг протягом останніх років залишаються країни ЄС, США, Китай, Японія та Індія. Подальший розвиток світового ринку транспортних послуг пов'язаний з подальшим впровадженням науково-технічних досягнень в удосконалення об'єктів транспортної інфраструктури, активізацією діяльності глобальних транспортних компаній та стратегічних альянсів.

Література:

1. Підтримка інтеграції України до Транс'європейської транспортної мережі ТЕМ-Т. РК 2. Інтероперабельність залізниць: Заключний звіт 2.3, грудень 2010 р.: [електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ten-t.org.ua/data/upload/publication/main/ua/517/fr_2.3_interoperability_ukr.pdf
2. Токмакова І.В. Транспортно-логістичний бізнес ті перспективи його розвитку в Україні : [електронний ресурс] / І.В. Токмакова. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/natural/Vetp/2011_34/11tividu.pdf
3. Транспортна політика України та її наближення до норм Європейського Союзу/ [Т.Сирийчикта ін.]; за ред. МарчінаСвенціцкі. – К.: Аналітично-дорадчий центр Блакитної стрічки, 2010. – 102 с.
4. International trade statistics 2012 [Electronic resource]. – URL: http://www.wto.org/english/res_e/statis_e/its2012_e/its12_toc_e.htm
5. Key transport statistics 2010 data:[Electronic resource]. – URL:<http://www.internationaltransportforum.org/Pub/pdf/11KeyStat2010.pdf> (253)
6. Transport Outlook 2011: [Electronic resource]. – URL:<http://www.internationaltransportforum.org/Pub/pdf/11Outlook.pdf>

КИСЛУХА Н.І.,
студентка ОКР «Бакалавр»
спеціальності «Міжнародні відносини»
Маріупольського державного університету

СТАН СВІТОВОГО СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА ЯК ЗАГРОЗА ПРОДОВОЛЬЧОЇ БЕЗПЕКИ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

Продовольча безпека носить системний характер, так як є об'єднанням цілого ряду завдань і проблем, і тільки рішення їх дозволить підійти до розуміння й до вирішення цієї складної і досить гострою проблематики. При цьому багато компонентів цієї системи, в свою чергу, залежать від стану відповідних підсистем. Так що в цілому завдання є не тільки системної, але і ієрархічної за своїм характером, і тільки з розумінням всіх цих проблем визначається як продовольча безпека, з урахуванням багатосторонності і складності рішення всієї сукупності завдань.

Перш за все, це проблема продовольчої незалежності, тобто здатності країни самостійно, за рахунок внутрішніх ресурсів покривати свої потреби в продовольстві і зводити до мінімуму імпорт. Цю проблему часто об'єднують з питанням про продовольчу безпеку в цілому, однак, незважаючи на всю важливість продовольчої незалежності вона далеко не вичерпує весь комплекс і систему продовольчої безпеки[1].

У свою чергу, продовольча незалежність вимагає істотного збільшення сільськогосподарського виробництва як основи такої незалежності, а також створення патерналістської системи зовнішньоторговельного регулювання та підтримки вітчизняного виробника. Останнє, в свою чергу, вимагає визнання такого важливого принципу, як дотаційний характер сільського господарства з усіма витікаючими

звідси наслідками, у вигляді бюджетної та іншої підтримки галузі, зміст здебільшого за рахунок держави виробничої та невиробничої інфраструктури в сільській місцевості.

Важливою стороною у всій цій системі продовольчої безпеки є необхідність регулювання як сільськогосподарського виробництва, так і ринку продовольства. Самі по собі ринкові сили можуть лише в обмеженій мірі вирішити цю задачу[2].

Регулювання ринку означає створення складної системи підтримуваних цін, запасів, державної інтервенції. Пряме фіксування цін зазвичай ні до чого доброго не приводить, оскільки завжди знаходяться обхідні шляхи. Цей спосіб випробуваний в історії неодноразово, але він діє лише в умовах тоталітарної держави, та й то протягом відносно короткого періоду. Причому для його здійснення потрібен величезний державний апарат.

Основою світової продовольчої безпеки є стан сільськогосподарського виробництва. Нинішнє становище світового сільського господарства може служити точкою звіту для побудови прогнозів майбутнього продовольчої безпеки світу і його окремих регіонів і країн.

Якщо проаналізувати (виходячи з даних ФАО) 2010-2011 рр., то можна зробити висновок про певне зростання сільськогосподарського виробництва, причому темпи зростання в країнах, що розвиваються (насамперед за рахунок КНР -3,5% і Індії-3%) були вище, ніж у розвинених, хоча в останніх (США і ЄС – 2%) робилися певні заходи щодо стримування сільськогосподарського виробництва з урахуванням складнощів експорту продовольства[3].

Для країн, що розвиваються зростання виробництва – це питання життєвої необхідності у зв'язку зі значним приростом населення в багатьох з них. Наприклад, КНР має всі шанси вийти на рівень споживання продовольства, у порівнянні із Заходом.

При загальному зростанні виробництва зерна в світі його споживання також істотно збільшувалось, в першу чергу в країнах, що розвиваються, з урахуванням швидкого приросту населення в більшості з них (крім КНР). Потрібно при цьому також мати на увазі і коливання світових зборів зерна як у світовому, так і в регіональному масштаб[4]. Це вимагає підтримання істотних перехідних запасів зерна. ФАО визначило критичний рівень таких запасів у 20% до споживання. Їх динаміка показує, що як правило, серйозними запаси є лише по пшениці, причому в першу чергу за рахунок США, істотно нижче ці запаси за сірими хлібам і, як правило, менше по рису що є критично важливим, оскільки рис забезпечує харчування значної частини людства в країнах, що розвиваються[3].

Так що світове сільське господарство знаходиться в динамічному, але аж ніяк не в рівноважному розвитку. Далеко не всі держави в змозі в майбутньому забезпечити себе достатньою кількістю продовольства. Це в першу чергу відноситься до багатьох найменш розвинених країн, незважаючи на деякий приріст виробництва сільськогосподарської продукції в розрахунку на душу населення. Найбільш показовим параметром у розвитку світового сільського господарства є виробництво зерна. Тут характерно збереження величезних розмірів виробництва в США і ЄС, а також швидке зростання зборів КНР.

Література:

1. Food insecurity: A big threat [Електронний ресурс]. – Режим доступа: <http://pakobserver.net/detailnews.asp?id=140503>. – Название с экрана.
2. Pimental D. Rapid Population Growth in California: A Threat to Land and Food Production [Електронний ресурс]. – Режим доступа: http://www.asustainableusa.org/article/david_pimental_2.html. – Название с экрана.
3. AQUASTAT main country database [Електронний ресурс]. – Режим доступа: <http://www.fao.org/nr/water/aquastat/dbase/index.stm&usg=ALkJrhgeF8kkdygdm06LFCq9zhja82K2Q>. – Название с экрана
Towards global equity in longevity [Електронний ресурс]. – Режим доступа: http://www.un.org/esa/population/publications/popfacts/popfacts__2012-2.pd. – Название с экрана.
4. Рост населения мира [Електронний ресурс]. – Режим доступа: http://www.worldbank.org/depweb/beyond/wrru/wnr_03.pdf. – Название с экрана.

КОВАЛИНСКАЯ И.К.,
студентка ОКУ «Специалист»
специальности «Менеджмент организаций»
Мариупольского государственного университета

ТРАНСПОРТНАЯ СОСТАВЛЯЮЩАЯ ИНТЕГРАЦИИ УКРАИНЫ В МИРОВУЮ ЭКОНОМИКУ

Становление Украины как независимого государства, реформирование внутреннего блока, и, следовательно, развитие внешних связей державы немало зависят от её транспортно-географического положения и эффективной, налаженной транспортной системы. Транспортный фактор занимает важнейшее место в теории размещения, региональной экономике, международной экономике и теории внешней торговли. В этой связи уровень развития транспортной системы государства является одним из важнейших признаков её технологического прогресса и цивилизованности.

Процесс вхождения Украины в мировую экономическую систему и прежде всего в экономическую интеграцию с западноевропейскими государствами ведёт к росту товарообменных операций между сотрудничающими странами.

Геостратегическое же расположение Украины позволяет ей быть выгодным мостом для транзитных перевозок товаров и пассажиров между государствами Европы, Азии и Ближнего Востока.

Исходя из этого, транспортная система – одна из составляющих успеха и неперенных атрибутов современного государства, к которой должны предъявляться высокие требования в отношении качества, регулярности и надёжности транспортных связей, сохранности грузов и безопасности перевозки пассажиров, сроков и стоимости доставки.

Транзитное положение Украины – одна из немногих черт привлекательности национального рынка Украины для зарубежных инвесторов и производителей, поскольку западноевропейские страны не могут не считаться с такой крупной (по размерам и населению) страной, расположенной на перекрёстке торговых путей.

Важнейшим фактором усиления роли транспорта во внешнеэкономической деятельности страны есть и транспограничность Украины: она имеет наидлиннейшие границы среди европейских стран.

Поскольку в стоимости продукта играет роль транспортная составляющая, естественно, выгоднее налаживать связи с соседями, уменьшая тем самым транспортные расходы и увеличивая прибыль. В данном случае Украина имеет преимущественное положение из-за многочисленности стран-соседей.

По мнению специалистов, в Украине имеются необходимые стартовые условия для формирования современной системы транспортных коммуникаций, которая соответствовала бы европейским стандартам. К ним прежде всего относятся:

- 1) необходимость коренного технического переоснащения отрасли и существенных организационных изменений во всех видах транспорта;
- 2) достаточная ресурсная база и уровень развития техники и технологий;
- 3) наличие квалифицированного трудового потенциала и передовых научно-технических разработок;
- 4) выгодные природно-климатические и географические характеристики территории;
- 5) наличие конкурентоспособных научно-технических проектов, прошедших соответствующую экспертизу и готовых к реализации;
- 6) заинтересованность зарубежных инвесторов в размещении капиталов в Украине;
- 7) устойчивая тенденция к признанию Украины мировым сообществом как европейского государства, с которым желательно иметь стабильные деловые отношения на широкой и долговременной основе и которое в перспективе будет оказывать серьёзное влияние на ключевые проблемы европейской политики;
- 8) наличие утверждённой концепции создания и функционирования в Украине национальной сети международных транспортных коридоров.

Наличие на территории Украины международных транспортных коридоров налагает свой отпечаток на функционирование всей сети транспортных коммуникаций государства. В частности, оно обязывает ее работать в слаженном, синхронном режиме, с большей ответственностью относительно соблюдения графиков работы и доставки грузов в узловые точки, будет постепенно и неуклонно вынуждать всю транспортную систему работать в режиме и на уровне функционирования международных транспортных коридоров, то есть на европейском уровне. Это означает, что уровень техники, технологии, организации, нормативно-правового обеспечения должен быть соответствующим европейскому.

Комплексно поставить проблемы, связанные с развитием транспортной системы, определить задачи и пути их решения, дать им надлежащее обеспечение (финансовое, материально-техническое, ресурсное, организационное, правовое и др.), организовать и осуществить процесс выполнения задач и мероприятий можно лишь при условии разработки и реализации Государственной программы развития транспортной системы Украины. Сложность управления процессом развития транспортных коммуникаций дополнительно усиливается нарастанием приватизационных процессов, которые в Украине вступают в завершающую стадию и в ближайшей перспективе в наибольшей степени будут касаться транспортной системы в ее инфраструктурной части. Однако у государства достаточно мотивов, рычагов, методов и способов. Для того, чтобы транспортная система развивалась сбалансировано и целенаправленно, под действенным контролем, как единое целое, как важное звено транспортной сети европейского континента.

Из всего вышесказанного следует, что при интеграции в европейскую и мировую экономику потребность в высокоразвитой транспортной системе всё более усиливается, она становится базисом для эффективного вхождения Украины в мировое сообщество и занятия в нём места, отвечающего уровню высокоразвитого государства.

СПІВРОБІТНИЦТВО МІЖ УКРАЇНОЮ ТА ЄС У СФЕРІ ТРАНСПОРТУ

Ініціатива «Східне партнерство», започаткована у травні 2009 р., стала східноєвропейським виміром політики сусідства ЄС по відношенню до шести країн (Україна, Азербайджан, Білорусь, Вірменія, Грузія, Молдова).

«Східне партнерство» має позитивні моменти, які надають додаткові можливості Україні у двосторонніх відносинах з Євросоюзом. По-перше поява «Східного партнерства» оформила чітке розмежування між європейськими сусідами ЄС та сусідами Європи (Північна Африка та Близький Схід), які навіть з формальної точки зору не мають права на подання заявки про членство в ЄС (учасники Союзу для Середземномор'я). По-друге, установчі документи «Східного партнерства» (зокрема, спільна заява Празького саміту від 7 травня 2009 р.) містять положення про доповнюючий характер Ініціативи до двосторонніх відносин між ЄС та країнами-партнерами.

Так в рамках зустрічі Європейської Комісії з країнами «Східного партнерства» щодо співробітництва між державами-членами ЄС та країнами «Східного Партнерства» у транспортній галузі (м. Брюссель, Бельгія 24-25.03.2011) були проведені двосторонні переговори між представниками Мінінфраструктури та співробітниками Генерального Директорату з мобільності та транспорту. У ході зазначених переговорів було наголошено, що Україна відповідально ставиться до реалізації свого транзитного потенціалу в рамках Транс'європейської транспортної мережі.

Відповідно до домовленостей, досягнутих в результаті зазначених зустрічей Мінінфраструктури розробило та надало до Генерального директорату Європейської комісії «Мобільність і транспорт» список пріоритетних інфраструктурних проєктів для спільної реалізації з використанням можливостей TEN-T.

Крім того, в липні 2011 року прийнята Комунікація Європейської Комісії, в якій переглянуто підхід до Європейської політики сусідства, сформовані єдині підходи для відносин ЄС з сусідніми країнами партнерами. Зокрема в Комунікації зазначено про створення нової Платформи в рамках Східного партнерства в транспортній сфері, що об'єднає Європейську Комісію, сусідні країни, країни-члени і міжнародні фінансові організації з метою обговорення реформ, необхідних для більш тісної ринкової інтеграції, планування транспортних мереж і підготовки планів інфраструктурних проєктів. Вона також буде координувати і направляти технічні робочі групи відповідних існуючих структур.

На першому установчому засіданні з питань транспорту в рамках «Східного партнерства», участь в якому взяла делегація Міністерства інфраструктури, учасники, враховуючи перегляд транспортної політики ЄС, обговорили напрямки співробітництва у форматі ЄС - країни «Східного партнерства» у сфері розвитку транспортної інфраструктури, розширення Транс'європейської транспортної мережі (TEN-T) до сусідніх країн, а також пріоритети країн «Східного партнерства» (надані країнами пропозиції до пріоритетних інфраструктурних проєктів, пунктів перетину кордону між ЄС та країнами «Східного партнерства»), робота щодо узгодження яких велася протягом останнього часу. Окрему увагу було приділено розгляду регіональних мереж, що межують з країнами Транс'європейської транспортної мережі.

Пізніше в м. Краків (Республіка Польща) відбулась Міністерська Конференція у сфері транспорту країн «Східного Партнерства» та ЄС. У зазначеному заході участь взяла делегація Міністерства інфраструктури України. Наприкінці Конференції учасники односторонньо прийняли спільну Декларацію з транспортного співробітництва між ЄС та країнами «Східного партнерства».

Під час зустрічі сторони обговорили поточний стан співробітництва Україна-ЄС у галузі транспорту, зокрема переговорний процес щодо укладення Угоди про спільний авіаційний простір.

На другому засіданні Панелі з питань транспорту в рамках «Східного партнерства» обговоренню підлягали питання щодо:

- співробітництва в рамках розвитку вантажних та пасажирських залізничних перевезень, сучасний стан розвитку залізничного транспорту та основні засади європейської політики розвитку залізничних перевезень;
- впровадження в дію накладної ЦІМ/СМГС та використання накладної державами-членами.
- політики ЄС в галузі морського транспорту, зокрема представлено системи SafeSeaNet та CleanSeaNet, метою яких є моніторинг руху та виявлення забруднень;
- останніх напрацювань в рамках визначення пріоритетних транспортних мереж ЄС та країн «Східного партнерства». Також, було окреслено можливості спільного розвитку зазначених мереж із використанням таких інструментів, як Neighborhood Investment Facility (NIF) та Connecting Europe Facility (CEF), що мають на меті залучення фінансової підтримки для розвитку спільних проєктів ЄС та сусідніх країн;
- регіональних мереж держав «Східного партнерства» та пріоритетні напрямки, які поєднують TEN-T зі згаданими мережами. Представникам держав-сусідів було запропоновано опрацювати надані мапи, а також підготувати для обговорення на наступному засіданні Транспортної панелі їх «indicative maps».

Отже, під час зустрічі Європейської Комісії з країнами «Східного партнерства», були розглянуті програми співпраці цих країн. Зокрема, українська сторона представила проекти, які були офіційно надані європейській стороні у якості пріоритетних в рамках розвитку транспортних мереж України і ЄС.

Література:

1. Міністерство інфраструктури України [Електронний ресурс]. Офіційний сайт. – Режим доступу: <http://www.mtu.gov.ua/>
2. Офіційний веб-сайт Укрзалізниці [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.uz.gov.ua/>

КРАВЧУК М.Я.,
студент IV курсу
спеціальності «Міжнародна економіка»
Маріупольського державного університету

ОСОБЛИВОСТІ ЦІНОУТВОРЕННЯ НА СВІТОВОМУ РИНКУ НАФТИ

Нафта є основним джерелом первинної енергії, споживання якої неухильно розширюється у зв'язку з подальшим розвитком світової економіки. Одночасно зростає використання нафти і нафтопродуктів, так як вони є основною сировиною для хімічної промисловості, що, як відомо, економічно більш виправдано і ефективно в порівнянні з прямим енергетичним використанням вуглеводнів.

На початок XXI століття нафта залишається найважливішим світовим енергетичним ресурсом і найбільшим об'єктом міжнародної торгівлі. В той же час нафта є вичерпаним ресурсом та за прогнозами, при поточному рівні видобутку, світова забезпеченість нафтою складає принаймні 40—50 років. У різних країнах світу нафтові запаси вкрай неоднорідні. Розподіл світових нафтових запасів серед країн світу наведено на рис.1.

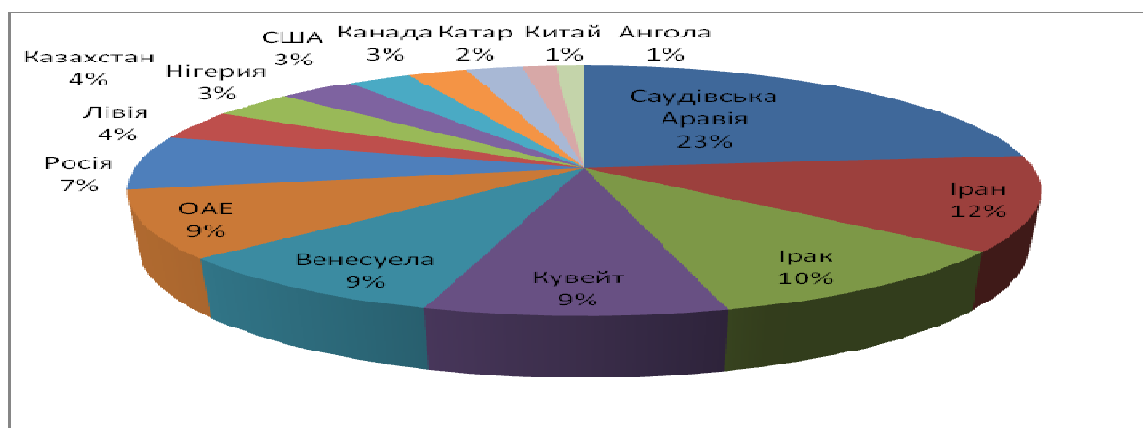


Рис.1. Розподіл світових нафтових запасів за окремими країнами, %

За об'ємом постачань головним експортером нафти на світовий ринок в регіональному відношенні залишається на чолі з Саудівською Аравією, яка є лідером експорту нафти серед усіх країн ОПЕК (21%), Близький Схід, в організаційному – ОПЕК, в який входять більшість нафтовидобувних країн близькосхідного регіону. Також слід зазначити, що лідируючі позиції займають такі країни як Венесуела (8%), Іран (7%), ОАЕ (6%), Кувейт (6%), Росія (11%), Норвегія (8%).

Якщо Саудівська Аравія займає перше місце в світі за запасами та експортом нафти, то перше місце за вжитком нафтових продуктів займають розвинуті країни, особливо країни Північної Америки (США та Канада), Західної Європи (Фінляндія, Швеція, Норвегія, Данія, Велика Британія, Ірландія, Ісландія, Німеччина, Австрія, Швейцарія, Ліхтенштейн, Люксембург, Нідерланди, Бельгія, Франція, Монако, Іспанія, Португалія, Андора, Італія, Мальта, Греція, Ватикан, Сан-Маріно).

Перше місце по споживанню палива займають США та Канада. За даними міністерства енергетики США, попит на паливо в країні за 2008 рік скоротився на 4,4% відносно показника минулого року. При цьому споживання автомобільного бензину зменшилося на 2,6% - до 9,21 млн. барелів на добу.

Друге місце займає Європейський Союз. Прогнозуючи попит на паливо ЄС, в цілому росту не буде, а падіння попиту на паливо для легкових автомобілів, швидше за все, компенсує зростання в секторі комерційного транспорту. Передбачається, що загальне споживання палива транспортом в 2030 р. складе приблизно 9 млн бар. НЕ / сут., Що трохи вище показника попиту в 2005р.

Третє місце займає Китай. За прогнозами загальний попит на паливо для транспорту збільшиться до 2030 р., мабуть, більш ніж в три рази (зростання складе близько 5% в рік). У Китаї передбачається стійке зростання у всіх сферах, пов'язаних з транспортом; загалом його показник складе 8 млн бар. НЕ / добу. до 2030 р., що буде близько до рівня Європейського Союзу.

Таблиця 1

Світовий попит на паливо, млрд. барелів

Роки	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Розвинуті країни	41,3	41,1	40,9	39,6	37,8	38,2
Північна Америка	25,6	25,4	25,5	24,2	23,3	23,8
Західна Європа	15,7	15,7	15,5	15,4	14,5	14,4
Країни тихоокеанського регіону	8,6	8,5	8,4	8	7,7	7,8
Країни, що розвиваються	22,7	23,5	24,6	25,5	26,1	26,6
Країни з перехідною економікою	3,9	4	4	4,1	4	4,1
Залишок країн Європи	0,8	0,9	0,8	0,8	0,7	0,7
Китай	6,7	7,2	7,6	8	8,3	8,8
Всього	84,1	85,2	86,4	85,9	84,5	86,1

На підставі даних таблиці 1 та відомостей про загальносвітові постачання нафти можна скласти баланс, який дорівнює різниці між сукупними світовими постачаннями та світового попиту на нафту.

Таблиця 2

Загальносвітові постачання нафти та світовий баланс нафти, млрд. барелів

Роки	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Загальносвітове постачання нафти, млрд. барелів	84,2	84,4	84,6	85,7	84,2	86,2
Загальносвітове споживання нафти, млрд. барелів	84,1	85,2	86,4	85,9	84,5	86,1
Баланс (різниця між постачанням та споживанням нафти)	0,1	-0,8	-1,9	-0,2	-0,3	0,1

Лідером виробництва нафти є Саудівська Аравія, лідером споживання - США, а лідером споживання на душу населення - Віргінські острови. За роки останньої економічної кризи у нафтовому секторі високорозвинених країн спостерігалися тенденції підвищення власного видобутку нафти та загального падіння споживання нафти і продуктів її переробки. Так, за 2009 рік у США виробництво нафти порівняно з 2008-м зросло на 7% і досягло 325,3 мільйона тонн при відповідних світових показниках - 2,6% і 3820,5 мільйона тонн.

Таким чином можна зробити висновок, що в останні роки постачальники палива не завжди можуть задовольнити попит країн – споживачів, тому основна ціль для постачальників - це пошук ефективних шляхів для урівноваження попиту та пропозиції на паливо. Одним з найважливіших інструментів для реалізації цього завдання є механізм ціноутворення.

Література:

1. Аналіз мирового рынка нефти за 2010 год [електронний ресурс] // Петрос [сайт]. - Режим доступу до сторінки: <http://www.petros.ru/rus/worldmarketoil/?action=show&id=293>. - Назва з екрану.
2. Market review // OPEC Bulletin. - 2011. - С. 73 - 77.

МАЦУКА В.М.,
к.е.н., доцент кафедри менеджменту
Маріупольського державного університету

РОЗВИТОК ТУРИЗМУ У РЕГІОНАХ СВІТУ

Туризм увійшов у XXI ст. і став глибоким соціальним і політичним явищем, що значущо впливає на економіку багатьох країн і цілих регіонів світу.

Всесвітня туристська організація (ВТО) визначає туристичний регіон як територію, яка має в своєму розпорядженні велику мережу спеціальних споруд і послуг, необхідних для організації відпочинку, навчального процесу або оздоровлення. Можна зробити висновок, що туристський регіон, для того щоб стати самостійним, повинен мати всі необхідні споруди для перебування в ньому туристів [1, с.78].

Статистика ВТО на сучасному етапі виділяє п'ять туристських макрорегіонів світу, за якими здійснюється регіональна сегментація туристичного ринку:

1. Європейський - країни Західної, Північної, Південної, Центральної і Східної Європи, зокрема всі колишні республіки СРСР, а також держави Східного Середземномор'я (Ізраїль, Кіпр, Туреччина);
2. Американський - країни Північної, Південної, Центральної Америки, острівні держави і території Карибського басейну;
3. Африканський - країни Африки, окрім Єгипту і Лівії;
4. Азіатсько-Тихоокеанський - країни Східної, Південно-Східної і Південної Азії, Австралія і Океанія;

5. Близький Схід - країни Західної і Південно-Західної Азії, Єгипет і Лівія.

Розглянемо технології що забезпечують розвиток туризму в регіонах світу.

Розвиток торгівлі. В даний час міжнародна торгівля зберігає практику істотного розвитку в умовах, коли більша кількість країн активніше бере участь як в експорті, так і в імпорті.

Встановлюється і полягає більше регіональних угод, наприклад, за типом угоди про свободу торгівлі в Північній Америці (NAFTA), що у свою чергу підтримує туризм між країнами. Розширюються і міжнародні мережі туроператорів.

Транспортна інфраструктура. Очікувані масштаби зростання туризму впливатимуть на облаштування і розваги, потрібні туристами. Найбільші проблеми у зв'язку з цим виникнуть у сфері транспортної інфраструктури (аеропорти, автодороги і залізничні мережі). Більш того, очікується реконструкція транспортної інфраструктури в усіх районах світу.

Безпека поїздок. З розвитком туризму більш значущою і складною стає проблема безпеки подорожей. Оскільки учасники подорожей і поїздок залучаються до певного ризику, то повинна бути безліч засобів, коли сектор туризму зможе значно понизити рівень небезпеки для туристів. Перш за все необхідно, щоб уряд і туристські організатори працювали злагоджено по всіх напрямках туристської безпеки.

Ресурси ринку. Обставини, які прямо та ефективно впливають на туризм і пов'язані з формуванням потреб, попиту і пропозиції на туристський продукт і послуги, умовно можна назвати - ресурси ринку. Складовими даного напрямку є: процес потреб, попиту і пропозиції; сегменти ринку; розвиток цілей туристського продукту; приватний туристський сектор і людські ресурси.

Потреби, попит і пропозиція. Потреби в дискреційному туризмі (тобто туризм за власним вибором) зростатимуть в перспективі.

Передбачається збільшення поїздок за плату, наближену до реальних тарифів, що зумовить два важливі моменти: зростання частки канікулярних поїздок, зокрема по іноземних маршрутах; зростання повторюваності канікулярного періоду.

Більш того, ці тенденції приведуть до збільшення потреб в нових, привабливіших і різноманітніших туристських продуктах і послугах. Традиційний, широкий масштаб туристського продукту і послуг (наприклад, відпочинок на пляжі, міські тури) залишаться основним вибором на туристських ринках, з повільним ростом цін.

Розвиток системи «попит - потреби», передбачений в подальшому, чітко визначається терміном «сегмент ринку», що означає процес, коли продавець туристського маршруту або місць на літак, в готель привертає покупців, які будуть задоволені продуктом або послугами, запропонованими продавцем.

Сегмент ринку. Розвиток міжнародних відносин приведе до збільшення сегменту ринку подорожей і туризму, зокрема, у зв'язку з чинниками демографічного характеру, способу життя і групових інтересів населення [2, с.19-20].

Передбачаються зростання внутрішньорегіонального туристського сегменту в Азії, Європі, на Близькому Сході і в інших регіонах світу [3]; більш широке призначення напрямів туризму, зокрема, нових його видів, поїздки на дальню відстань; продуманий ринок канікул і відпочинку (тобто відповідний як змісту, так і необхідному комфорту); привабливий туризм (тобто що задовольняє яким-небудь двом або більш елементам, пов'язаним з навколишнім середовищем).

Література:

1. Кабушкин Н.И. Менеджмент туризма / Н. Кабушкин. М.: Новое издание, 2007.– 408 с.
2. Квартальнов В.А. Иностранный туризм / В. Квартальнов. – М.: Финансы и статистика, 2003.– 232 с.
3. Сучасні технології управління туристичним та готельно-ресторанним бізнесом: Матеріали IV Всеукраїнської науково-практичної конференції 28 вересня 2012 р. – Маріуполь: МДУ, 2012. – 298 с.

МІТЮШКІНА Х.С.,

ст. викладач кафедри міжнародної економіки
Маріупольського державного університету

ТЕНДЕНЦІЇ СВІТОВОГО СПОЖИВАННЯ ВУГЛЕВОДНОЇ СИРОВИНИ

Сучасні глобалізаційні процеси суттєво впливають на трансформацію ринків ресурсів, найбільш помітними є зрушення в сфері енергетичних і матеріальних ресурсів. Зростання попиту на мінерально-сировинні ресурси (такі як нафта, природний газ, вугілля) зміщується з розвинених країн до країн, що розвиваються (переважно, азіатських). За прогнозами експертів, попит на нафту з боку Китаю та Індії за період з 2005 по 2020 рр. майже подвоїться і досягне 15,4 млн. бар. на добу [1], тобто досягне рівня США, найбільшого споживача цього ресурсу сьогодні.

У результаті дослідження забезпеченості енергетичними ресурсами світового господарства встановлено, що сучасна енергетична основа світового господарства визначається традиційними енергоресурсами, темпи приросту яких є в 2,4 раза меншими, ніж темпи загальносвітового виробництва: середній темп приросту

світового виробництва за 2000-2010 рр. склав 7,2%, у той час як середній темп приросту виробництва вуглеводної сировини – 2,98% (зокрема нафти, природного газу та вугілля – 0,8, 3,2 та 4,9% відповідно). Рівень забезпеченості світової економічної системи енергетичними ресурсами природного походження, за умов збереження сучасних обсягів виробництва й споживання, складає 74,3 року.

Детального аналізу заслуговують сучасні тенденції світового споживання первинних енергоресурсів. Із другої половини ХХ століття світова економіка характеризується інтенсивним зростанням споживання природних енергетичних ресурсів, особливо нафти, газу й вугілля. На ці три види корисних копалин доводиться 88% світового споживання первинних енергоносіїв. Сучасна світова структура споживання первинних джерел енергії та її зміни представлена на рисунку 1.

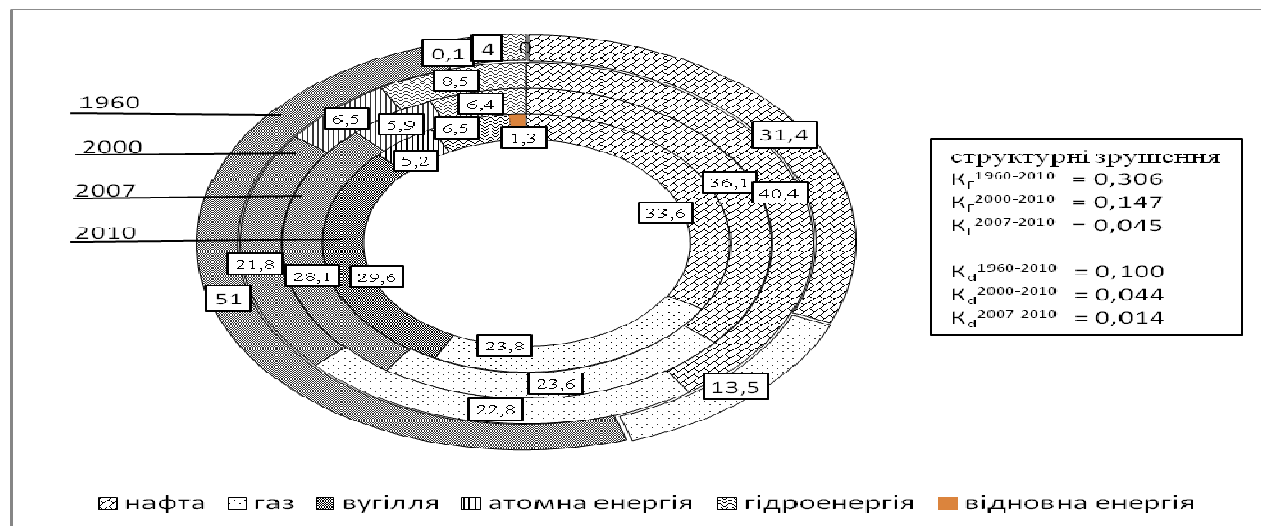


Рис. 1. Структура світового споживання енергетичних ресурсів у 1960-2010 рр., %

До Другої світової війни основним енергоносієм було вугілля. Пізніше були відкриті значні родовища нафти в Ірані, Іраку, на Алясці, у Нігерії, і завдяки цьому нафта стала домінуючим енергоносієм. Серйозний вплив на розвиток світової енергетики мала енергетична криза початку 70-х років минулого століття. Ціна на нафту в той час була значно нижче середньосвітового рівня цін на інші енергоносії. У результаті нафта витиснула інші види палива з паливно-енергетичного балансу, особливо в економічно розвинених країнах. На початку 70-х років Організація країн експортерів нафти підняла ціни на нафту тим самим спровокувавши енергетичну кризу.

Для ослаблення наслідків кризи в провідних розвинених країнах світу були розроблені національні енергетичні програми, спрямовані на економію енергії, зниження частки нафти в паливно-енергетичному балансі, приведення структури споживання енергоресурсів у відповідність із власною ресурсною базою й зменшення залежності від імпорту енергоносіїв. У результаті, у світовому господарстві знизилася загальне споживання енергії. Енергетична криза сприяла, завдяки НТП, поступовому переходу до нового, енергозберігаючого типу розвитку.

Масштаби споживання енергетичних ресурсів в економіці кожної держави визначають рівень розвитку продуктивних сил країни. У середньому, з 1973 по 2007 роки споживання енергії у світі збільшилося в 1,82 рази. Приріст споживання енергії в 2008 році по регіонах світу склав 1,2% стосовно попереднього року, і досяг 11535,8 млн. т.н.е., у 2009 – 11363,2 (тобто -1,5%), а у 2010 – 12002,4, або +5,6% [2,3]. Так, слід зазначити, що незважаючи на глобальні кризові явища, що відбувалися у світовій економіці протягом 2008-2010 років та зусилля переважної більшості країн світу щодо впровадження енергозберігаючих технологій у виробництві та побуті, споживання енергетичних ресурсів зменшилося не суттєво й лише протягом одного року, а отже можна стверджувати про їх виняткову значимість й у майбутньому та висунути припущення про підвищувальну тенденцію споживання.

На рахунок вищезазначеного свідчить й аналіз споживання первинної енергії у географічних регіонах світу протягом 2008-2010 років. Потрібно відзначити, що в Північній Америці в період глобальної фінансово-економічної кризи у 2008 році зафіксований найменший ріст, близько 0,2%, проте вже у 2010 – 3,3 %, а найбільший - в Азіатсько-Тихоокеанському регіоні, понад 6,3 у 2008 та 5,4% у 2010. У країнах Африки споживання енергії зросло на 4,4 % у кризовий рік, та на 3,5% у 2010, у Південній і Центральній Америці на 2,4 у 2008 та на 4,6% протягом 2010. У Європі і Євразії, включаючи країни колишнього СРСР, ріст був помірним, у середньому на 2,2 % у 2008 та на 4,1% - в 2010 (таблиця 1) [4,5].

Найбільшим споживачем енергії до глобальної фінансово-економічної кризи були США. Їхня частка становила більш ніж 21% світового споживання. Але вже у 2010 році Китайська народна республіка випередила США, її частка склала майже 20,3% проти 19%. В Китаї споживання енергії зросло на 11,2 %. До числа країн з найбільш швидко зростаючим попитом на первинні енергоносії слід віднести також Сінгапур +10,2% (69,8

млн.т.н.е.), Туреччину +9,8% (110,9 млн.т.н.е.), Бразилію +8,5%. Ріст споживання енергії в Росії у 2010 році оцінюється в 5,5 %, в Україні – 5,4 [5].

Таблиця 1

Найбільші країни-споживачі енергоресурсів у 2007, 2010 роках

№	Споживання енергоресурсів, млн.т.н.е.	2007	частка, %	2010	частка, %
	Світ, всього:	11099,3	100	12002,4	100
1.	США	2361,4	21,28	2285,7	19,04
2.	Китай	1863,4	16,79	2432,2	20,26
3.	Росія	692	6,23	690,9	5,76
4.	Японія	517,5	4,66	500,9	4,17
5.	Індія	404,4	3,64	524,2	4,37
6.	Німеччина	311	2,80	319,5	2,66
7.	Канада	321,7	2,90	316,7	2,64
8.	Франція	255,1	2,30	252,4	2,10
9.	Великобританія	215,9	1,95	209,1	1,74
10.	Корея	234	2,11	255	2,12
11.	Бразилія	216,8	1,95	253,9	2,12
12.	Італія	179,6	1,62	172	1,43
13.	Іран	182,9	1,65	212,5	1,77
14.	Саудівська Аравія	167,6	1,51	201	1,67
15.	Іспанія	150,3	1,35	149,7	1,25
16.	Мексика	155,5	1,40	169,1	1,41
17.	Україна	136	1,23	118	0,98
18.	Південна Африка	127,8	1,15	120,9	1,01
19.	Австралія	121,8	1,10	118,2	0,98
20.	Тайвань	115,1	1,04	110,5	0,92
	Інші	2370,2	21,35	2590	21,58

У структурі світового споживання енергії домінуюче положення займає нафта, її частка дорівнює 34%. Розподіл споживання нафти до глобальної кризи за всіма регіонами світу виглядало в такий спосіб: у Північній Америці споживання нафти склало 28,7% до загальносвітового показника; у країнах Азіатсько-Тихоокеанського регіону даний показник дорівнює 30%; у Європі і Євразії - 24%; на Близькому сході й в Африці 7,4% і 3,5% відповідно. За підсумками 2010 року географічний розподіл споживання основного вуглеводного енергоносія майже не змінилося: близько 26% - країни Північної Америки; 23% - Європа і Євразія; на Близький Схід та Африку припадало по 8,9% та 3,9% відповідно. Країни Азіатсько-тихоокеанського регіону збільшили свою частку до 31,5%.

Проведений аналіз дозволяє зробити такі висновки: за останні 50 років 1960-2010 рр. структура світового споживання енергоресурсів зазнала доволі суттєвих змін, про що свідчить коефіцієнт Гатєва. В середньому, згідно коефіцієнту структурних зрушень, споживання енергетичних ресурсів змінилось на 12,8% порівняно з 1960 р., в тому числі порівняно з 2000 – на 4,4% і майже не змінилась (1,4%) порівняно з докризовим 2007 р. Отже, зростаючий рівень попиту та обмеженість вуглеводної сировини посилює глобальну взаємозалежність країн, й відповідно, виводять проблему енергозабезпечення та удосконалення структури споживання на глобальний рівень.

Література:

1. Кислова Л.А. Міжнародна економічна діяльність країн в умовах глобалізації ринку чорних металів: [Автореферат дисертації] / Л.А. Кислова. – Донецьк: ДонНУ, 2010. – 22 с.
2. British petroleum BP [Official website]. – URL: <http://www.bp.com>.
3. International Energy Agency [Official website]. – URL: <http://www.iea.org>.
4. Key world energy statistics [Electronic resource]. – Paris: IEA Publications, 2009. – 82 p. // International energy agency [Official website]. – URL: http://www.iea.org/textbase/nppdf/free/2009/Key_Stats_2009.pdf
5. BP Statistical Review of World Energy 2011 [Electronic resource]. – London: BP Publications, 2011. – 49 p. // BP [Official website]. – URL: http://www.bp.com/liveassets/bp_internet/globalbp/globalbp_uk_english/reports_and_publications/2009.pdf.

СУЧАСНИЙ СТАН РОЗВИТКУ СВІТОВОГО РИНКУ ЧОРНИХ МЕТАЛІВ

На сьогодні основною тенденцією світового ринку розвитку чорних металів є зміщення попиту в напрямку сировини, напівфабрикатів та заготовок для наступного переділу. Особливо гостро постає проблема постійного моніторингу ситуації на ринку з метою своєчасного реагування на зміни його кон'юнктури та прогнозування експортного потенціалу металопродукції країни-виробника [1,4].

Універсальним показником, що характеризує рівень розвитку даного сегменту світового ринку є ціна на товар. Ціни на товар ґрунтуються на суспільних витратах на його виробництво з урахуванням ринкової вартості. Ціна також визначається суспільно необхідними витратами праці на виробництво товару, тобто робочим часом, необхідним для виробництва товару в даних умовах, при середньому рівні кваліфікації та інтенсивності праці. Основними ціноутворюючими факторами є ціна виробництва товару, співвідношення попиту і пропозиції на ринку товару, механізм регулювання цін (наприклад, фіксування рівня цін, "заморожування" цін, державний контроль цін, встановлення меж допустимих змін цін з фіксуванням верхнього і нижнього рівнів їх коливань). [3,5] На світові ціни на товар впливає стан грошової сфери - зміни купівельної спроможності національної грошової одиниці, валютних курсів, інфляція та ін.

Все це відображає, що світовий ринок чорних металів – це певною мірою ринок продавця, що шукає замовника. Метал виробляють сотні компаній у світі, і цей ринок є не зовсім організованим (на відміну, наприклад, від ситуації на ринку алюмінію, де у світі залишилося всього кілька великих гравців, що рано чи пізно прийдуть до створення картельної угоди за прикладом ОПЕК). Тому головне питання полягає в тому, яким чином можна стабілізувати ринок сталі і позбутися циклічних коливань кон'юнктури і цін. [2]

Світовий ринок рудометалургійної сировини формується континентальними і міжконтинентальними транспортними вантажопотоками. Наприклад, європейський імпорт руди формується потоками з Південної Америки (Бразилія), Північної Америки (Канада), Австралії й Азії (Індія). Транспортний фактор містить як витрати власне на транспортування металургійної сировини, так і екологічні наслідки спалювання палива при його транспортуванні. Але ці ж обставини зумовлюють і потенційні можливості зростання конкурентоспроможності світової чорної металургії. У їхньому числі такі:

- зниження витрат енергії на переділи при скороченні повного металургійного циклу за рахунок виключення морально-застарілого доменного і мартенівського виробництва, заміни обтискних прокатних станів машинами безупинного розливання сталі та ін;
- підвищення якості металургійної сировини сучасними технологіями на ГЗК, невикористання високоякісної вторинної сировини в системі рециклінгу чорних металів, підвищення якості та розмаїтості кінцевої металопродукції;
- раціоналізація транспортних потоків сировини, енергії і кінцевої металопродукції;
- зниження всіх видів шкідливих викидів і впливів на навколишнє середовище в глобальних і локальних масштабах.[4]

Аналізуючи стан розвитку світового ринку чорних металів можна зробити висновок, що на цьому ринку спостерігається понижувальна форма прояву економічної кон'юнктури, в умовах якої відбувається стабільна перевага пропозиції товару над попитом, падіння цін на товар, скорочення числа укладених угод.[6] Ситуація на ринку чорних металів залишається складною та двоїстою. З одного боку, багато компаній у різних регіонах світу як і раніше розраховують на підвищення цін у найближчому часі, але, з іншого боку, спеціалісти спостерігають значне погіршення ринкової кон'юнктури. Різке збільшення об'ємів китайського експорту і зростання обсягів запасів готової продукції призводить до зниження об'єму продаж, яке може прийняти довгостроковий характер.

Література:

1. Бураковський І.В. Теорія міжнародної торгівлі / І.В. Бураковський - К.: Либідь, 2000. - 241 с.
2. Одягайло Б.М. Міжнародна економіка / Б.М. Одягайло – К.: Знання, 2006. – 407 с.
3. Ніколайчук І.В. - Міжнародний металл /- Ніколайчук І.В. Парфенюк О.А Илащук М.И., Горлей П.М. // Матеріали - 2005. - Т.41, №12. – С.1-5.
4. Мазаракі А.А.– Світовий ринок товарів та послуг: регіональна структура / Мазаракі А.А – К.: КДТЕУ, 1998
5. Музукюк В.А.– Світовий ринок товарів та послуг / Музурюк В.А – К.: КНТЕУ, 2005.
6. Офіційний сайт Державного комітету статистики України. Портал Держкомстату України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.ukrstat.gov.ua.

ОСНОВНІ РИСИ СУЧАСНОГО МІЖНАРОДНОГО РИНКУ ПРАЦІ

Сучасна структура сучасного світового ринку праці характеризується, насамперед, виникненням такого нового й особливого його сегмента, який пов'язаний з використанням висококваліфікованих спеціалістів (наукових працівників, інженерів, аналітиків систем та ін.), а також фахівців у галузі інформатики, менеджерів і т. д. Розвиток даного сегмента ринку робочої сили значною мірою зумовлюється швидким зростанням світової торгівлі послугами. Специфіка цього сектора ринку праці полягає в тому, що завдяки розвинутій мережі телекомунікацій певна частина інтелектуальної робочої сили може брати участь у виробничому процесі, що здійснюється на будь-якій відстані від місця її перебування.

Під впливом інформаційної революції у світовому господарстві по суті формується нове середовище. Змінюється звичний характер конкурентної боротьби. Поряд із традиційним пошуком ринків збуту відбувається напружений пошук цінних видів ресурсів, серед яких перше місце належить інформаційним ресурсам та їхнім носіям – людям. Компанії, що діють у високотехнологічних галузях, посилено притягують інтелектуальні ресурси. Без них тепер не можна вижити в конкурентній боротьбі [1]. Виникає, таким чином, попит на добре підготовлених спеціалістів, котрі можуть засвоювати великі обсяги інформації, володіють технікою її обробки. Одночасно зростає попит на інші категорії працівників (фахівців у галузі комунікацій, фінансів, освіти, науки і т.д.)

Внаслідок інтернаціоналізації виробництва мільйонні маси людей з економічно відсталих країн вступили в практично пряму конкуренцію з працівниками розвинутих країн. Провідну роль у цих процесах відіграють ТНК, які завжди мають можливість перенести своє виробництво в інші країни (особливо «нові індустріальні держави» - Південна Корея, Сінгапур, Гонконг, Нігерія, Бразилія), тим самим знижуючи ціну робочої сили.

Міжнародна міграція робочої сили набуває дедалі глобальнішого характеру. Сьогодні вона охоплює абсолютну більшість країн світу. Так, якщо у 2000р. загальна кількість мігрантів у світі оцінювалася у 150 млн. осіб, а у 2011 вже більше 215,8 млн. осіб в світі, тобто 3,2% населення планети проживає не в тих країнах, в яких народилися [2, с.7]. Ця цифра зросла, насамперед, за рахунок інтегрування в загальносвітовий міграційний процес країн Центральної та Східної Європи.

У світі утворились постійні ринки робочої сили.

Перший ринок традиційно належить США та Канаді, трудові ресурси яких склалися історично за рахунок іммігрантів. США і надалі залишається країною, яка залучає емігрантів. Але в міграційних потоках, які спрямовані в США і Канаду, знизилась частка мігрантів з Європи і зросла їх кількість із Латинської Америки та Азії (китайці, японці, індонезійці, філіппінці). Серед емігрантів, які виїжджають в США, значна частка членів Національної академії наук (23%), а серед лауреатів нобелівської премії в США 33% – емігранти [3, с.21].

Другий ринок – країни Західної і Північної Європи. Велику роль у використанні іноземної робочої сили зіграло створення ЄС, одним з елементів якого є спільний ринок робочої сили. Основу міграційного потоку у високо розвинуті країни – Німеччину, Англію, Австрію, Францію, Нідерланди складають емігранти з Туреччини, Португалії, Польщі, Іспанії, Греції, Угорщини, Чехії, Словаччини. Збільшується в країнах Західної Європи частка емігрантів з України, Росії, Білорусі, а також з Індії, Пакистану, Афганістану, В'єтнаму та інших країн, що розвиваються. Характерним для Західної Європи є також переїзд працівників з однієї високо розвинутої країни в іншу. Для промислово розвинутих країн іноземна робоча сила з країн, що розвивається, означає забезпечення ряду галузей, інфраструктурних служб, необхідними працівниками. Наприклад, у Франції емігранти становлять 255 усіх зайнятих у будівництві, в Бельгії – половину всіх шахтарів, у Швейцарії – 40% будівельників [1].

Третій ринок – район нафтовидобувних країн Близького Сходу. Основними країнами регіону, що приймають є Об'єднані Арабські Емірати, Катар, Кувейт, Оман, Бахрейн, Саудівська Аравія. Питома вага іноземних робітників в цих країнах становить понад 50%, в Катарі – 85%, в ОАЕ – 90%. Переважну частину мігрантів забезпечують Єгипет, Ірак, Сирія, Йорданія, Палестина.

Четвертий ринок – Латинська Америка. Інтенсивними є міграційні потоки між самими латиноамериканськими країнами. Значна частина робочої сили переміщується з Колумбії, Парагваю, Чилі, Сальвадору в Аргентину, Бразилію, Венесуелу [3, с.23-26].

Своєрідними центрами притоку іммігрантів за останні роки стали Ізраїль, Південно-Африканська республіка, Південно-Східна Азія (Сінгапур, Гонконг, Японія), Австралія та Нова Зеландія.

За офіційними даними Світового банку, найбільшим у світі за обсягом міграції є міграційний коридор Мексика → США: на 2011р. кількість мігрантів на цьому напрямку склала 11,6 мільйонів осіб. Далі йдуть напрямки міграції в країнах колишнього СРСР: Росія → Україна – 3,7 млн. осіб і Україна → Росія – 3,6 млн. осіб, потім Бангладеш → Індія – 3,3 млн. осіб (рис. 1); на цих напрямках велика кількість корінних жителів виявилися мігрантами не за рахунок зміни місця проживання, а в результаті встановлення нових державних кордонів та інших історичних умов [4, с.17].

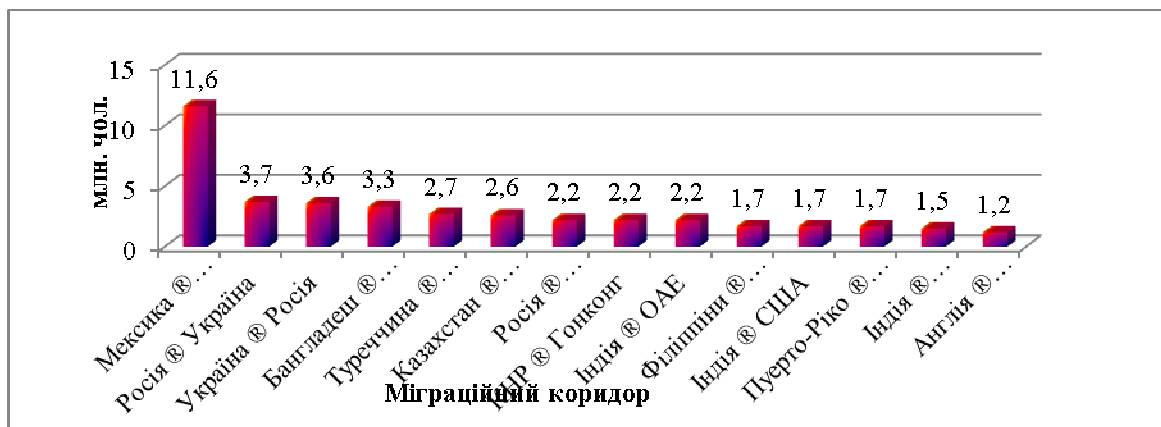


Рис. 1. Основні міграційні коридори у 2011р., млн. осіб

Експорт трудових ресурсів, як і всякий інший експорт, приносить країні певні позитивні наслідки. Один з важливіших – це валютні перекази емігрантів своїм сім'ям. Переказані грошові суми, як правило, в банках країни-експортера обмінюються на національну валюту, отже, іноземна валюта залишається в цих банках. Деякі країни від експорту трудових ресурсів отримують майже такі самі за величиною доходи, як і доходи від інших видів експорту, а іноді і більші. Так, наприклад, у 2010р. основними країнами, що отримують грошові перекази були Індія – 55 млрд. дол. США, Китай – 51 млрд. дол. США, Мексика – 22,6 млрд. дол. США, Філіппіни – 21,3 млрд. дол. США, Франція – 15,9 млрд. дол. США, Німеччина – 11,6 млрд. дол. США, Нігерія – 10 млрд. дол. США. Основні країни-відправники грошових переказів це: США – 48 млрд. дол. США, Саудівська Аравія – 26 млрд. дол. США, Швейцарія – 20 млрд. дол. США, Росія – 19 млрд. дол. США, Італія, Іспанія – по 13 млрд. дол. США, Кувейт – 10 млрд. дол. США та ін. [4, с.25-27]. Обсяги грошових переказів мігрантів великі та достатньо стійкі до негативного впливу. Якщо вони і скоротилися через світову фінансову кризу, то ці показники все одно більш стійкі у порівнянні з надходженням від приватних кредитів, інвестицій у капітал компаній та прямих іноземних інвестицій.

Таким чином, сучасний міжнародний ринок праці набув певних особливостей, найсуттєвішими з яких є зростання масштабів міграції; збільшення питомої ваги мігрантів у загальній кількості працездатного населення країн; розширення еміграції з країн Західної Європи; формування нових центрів залучення робочої сили. У формуванні міжнародного ринку праці втілюються такі характерні тенденції сучасного етапу розвитку людської цивілізації, як посилення соціальної орієнтації світової економіки, демократизація трудових відносин, інтернаціоналізація вимог до відтворення робочої сили, стандартизація умов життя і праці людей у різних частинах планети, розвиток та вдосконалення особистості на основі загальнолюдських цінностей.

Література:

1. International Organization for Migration: The Migration Agency [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://iom.org.ua>
2. World Migration Report 2011 / Communicating Effectively about Migration. – International Organization for Migration, 2011. – 160с.
3. Люди в движении: кто, куда, когда и почему перемещаются / Доклад о развитии человека 2009. Преодоление барьеров: человеческая мобильность и развитие. – М.: ПРООН: Издательство «Весь мир», 2009. – С. 21 – 46.
4. Миграция и денежные переводы: цифры и факты – 2011. – 2-е изд. – Всемирный банк, 2011. – 275с.

ЕНЕРГЕТИЧНИЙ ФАКТОР У СПІВПРАЦІ МІЖ РОСІЄЮ ТА ЄС

На сьогоднішній день Росія і країни СНД стають усе більш важливими джерелами енергії для інших країн, зокрема для Європи. В даний час Росія є одним з найважливіших постачальників енергоносіїв до Європейського Союзу, тому як для Росії, так і для країн Європейського Союзу важливо налагодити і підтримувати діалог, головною метою якого є розвиток довгострокового стратегічного партнерства між Росією та Європою.

Актуальність дослідження обумовлена наявністю великої кількості неузгоджених позицій і проблем, що склалися в області розвитку енергетичної співпраці Росії і Європейського союзу.

Відносини між Євросоюзом і Росією найбільшою мірою активізовані в рамках Енергодіалогу «Євросоюз - Росія», який був заснований з метою визначення параметрів майбутнього енергетичного партнерства, яке забезпечить можливість обговорення всіх питань, що представляють спільний інтерес, в тому числі що стосуються співпраці в галузі енергозбереження, раціоналізації виробництва і транспортних інфраструктур, європейського інвестиційного потенціалу та відносин між країнами-виробниками і країнами-покупцями. Енергетичний діалог Росії і ЄС покликаний також забезпечувати надійність, безпеку і прогнозованість співпраці у сфері енергетики між Росією та ЄС в довгостроковій перспективі в умовах відкритого ринкового середовища. Це створить сприятливі умови для необхідних довгострокових взаємних інвестицій в існуючі та новостворювані виробничі об'єкти і транспортну інфраструктуру. Росія і Європейський союз, таким чином, об'єктивно зацікавлені в поглибленні взаємовигідної співпраці в області енергетики, що є метою проведеного ними Енергетичного діалогу [3].

Стратегічне партнерство між Росією та ЄС в області енергетики націлене на забезпечення надійності, безпеки і передбачуваності кон'юнктури вільного ринку в довгостроковій перспективі. Це партнерство являє собою важливий компонент стабільних взаємовідносин. Енергетичний діалог ЄС-Росія спрямований на підвищення рівня довіри та прозорості у відносинах між двома сторонами в галузі енергетики, включаючи обмін інформацією про енергетичну політику сторін, про розвиток законодавства та нормативно-правової бази. Таким чином, Росія і Євросоюз об'єктивно зацікавлені в зміцненні взаємовигідної енергетичної співпраці як основної мети Енергодіалогу [2].

Створення сприятливого клімату для інвестицій у розвиток ринків енергоресурсів як в Росії, так і в країнах ЄС принесе взаємну вигоду обох сторонам. До того ж паралельно між Росією і окремими країнами ЄС розвивається успішна енергетична взаємодія, яка зміцнює енергетичну безпеку обох сторін, та яке полягає, насамперед, в реалізації нових великих інфраструктурних проєктів. Розвиток довгострокового енергетичного партнерства Росії та ЄС обумовлено зростаючою взаємозалежністю в сферах торгівлі, транспортування енергоносіїв, інвестиційного співробітництва, забезпечення енергоефективності. Однак, ключовими характеристиками взаємин Росії і ЄС у сфері енергетики є не тільки взаємозалежність обох країн, але й суттєві розбіжності з приводу базових правил взаємодії [4].

Політика диверсифікації, що проводиться як Росією, так і Євросоюзом не здатна значущим чином зменшити цю взаємозалежність. Існуючі відносини визначають не тільки взаємозалежність і загальну зацікавленість у стабільності, але й відмінності в інтересах сторін. Ці відмінності стосуються правил і принципів торгівлі, розуміння енергетичної безпеки, засобів її забезпечення та взаємності при здійсненні інвестицій, товарної структури торгівлі енергоносіями.

ЄС зацікавлений у формуванні таких правил торгівлі, які характеризуються високим рівнем конкуренції між постачальниками і забезпечують якомога більш низькі ціни на енергоресурси. Зі свого боку, Росія, зацікавлена прямо в протилежному - в збереженні нині діючих правил міжнародної торгівлі, які в умовах перевищення попиту над пропозицією ведуть до конкуренції споживачів і сприяють підвищенню цін на енергоресурси. На технічному рівні це протиріччя інтересів виражається в жорсткій суперечці про правила торгівлі газом. Росія прагне зберегти систему довгострокових контрактів і гарантії на користування транспортними потужностями. ЄС зі свого боку прагне обмежити обсяг газу, що поставляється за довгостроковими контрактами, за рахунок збільшення обсягів торгівлі [3].

Таким чином, не можна не позначити ряд серйозних проблем, що виникли в рамках енергетичного діалогу Росії і Європейського Союзу в даний час. Найважливішою перешкодою для вибудовування позитивної моделі енергетичної взаємодії Росії та Європейського Союзу є «сек'юритизація (розгляд в контексті безпеки) енергетичної та інвестиційної сфер», що характерна в першу чергу для ЄС і яка за останні роки лише посилюється. Вона полягає в необґрунтованій політизації питання енергозалежності від Росії і в тому, що в прагненні російського капіталу вийти на європейський ринок вбачаються за великим рахунком політичні та геополітичні цілі. У результаті Європейський Союз проводить політику максимального контролю над поставками енергоносіїв з Росії, що не зустрічає схвалення з її боку [1; 12-19].

Таке положення по-перше, перешкоджає формуванню в перспективі єдиного енергетичного комплексу Росії та Європейського Союзу на основі їх взаємодоповнюваності в цій сфері. По-друге, поглиблює суперечності не тільки в енергетичній сфері, але й в інших галузях взаємного співробітництва. По-третє, така тенденція підриває довіру сторін одна до одної і формує негативне ставлення у взаємовідносинах.

Роблячи висновок, можна сказати, що подолання усіх цих суперечок, що стають перешкодою в енергетичних відносинах між Росією та ЄС, буде можливо в міру усвідомлення сторонами незворотності змін, що сталися на світовій арені, на світових енергетичних ринках і в співвідношенні сил між Росією та Європейським Союзом, а також у міру подолання недовіри у взаєминах. Однак, в умовах загострення міжнародної енергетичної конкуренції, зростання політичної напруженості в регіонах видобутку вуглеводнів буде зберігатися непередбачувана і нестабільна кон'юнктура світових цін на основні енергоресурси.

Література:

1. Караганова С.А., Юргенса И.Ю. Россия и Европа: противостояние или союз / С.А. Караганова, И.Ю. Юргенса. – М., 2009, С.12-19.
2. Международное сотрудничество [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://minenergo.gov.ru/activity/co-operation/russia_eu/index.php?print=Y.
3. Роль энергодиалога Россия-ЕС в обеспечении энергетической безопасности «Большой Европы» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.alleuropa.ru/rolj-energodialoga-rossiya-es-v-obespechenii-energeticheskoy-bezopasnosti-boljshoy-evropi>.
4. Энергодиалог «Евросоюз – Россия» как форма взаимодействия Евросоюза и России в энергетической сфере. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: mgimo.ru/files2/y09_2011/211115/pashkovskaya.pdf.

**СЕКЦІЯ
ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ГАЛУЗЕЙ ТА РЕГІОНІВ
НАЦІОНАЛЬНИХ ЕКОНОМІК**

АВДАН О.Г.,
асистент кафедри менеджменту
Маріупольського державного університету

ПЕРСПЕКТИВИ ВХОДЖЕННЯ В ТУРАГЕНТСЬКИЙ БІЗНЕС

Аналізуючи стан туристичного бізнесу в Україні, можна сказати, що міжнародні інвестори та туристичні компанії зацікавлені у входженні на український ринок. Однак потрібно багато часу, щоб в свідомості туриста мережеві бренди почали асоціюватися з певними стандартами сервісу. І якщо запускати мережевий продукт, необхідна централізація управління мережами, зокрема в частині вибору постачальників турпродукта і взаєморозрахунків з ними. Для турагентств, які розвиваються окремо, актуальною є концепція complete travel service, при якій клієнтові надають повний спектр послуг від бронювання авіаційного або залізничного перевезення до продажу турпакетов.

Поріг входження в турагентський бізнес на порядок нижче туроператорського: для агентства необхідні інвестиції від \$30 тис. до \$60 тис. А завдяки персоніфікації туристичного бізнесу досвідчений менеджер зі своєю клієнтурою може помітно прискорити період окупності початкуючого агентства. Один з основних ризиків агентського бізнесу — тенденція до зближення туроператорів і кінцевих споживачів завдяки розвитку он-лайн технологій продажів. Закордоном питома вага продажів турів у окремих операторів через Інтернет доходить до 50%.

Турфірми взаємодіють з туроператорами, просуваю їх на широкий ринок споживачів. Цим обумовлені наступні напрями діяльності турфірм (Рисунок 1):

1. Пошук туроператора. Співробітники турфірми шукають туроператорів через інтернет, бази інформації, оголошення і використовуючи особисті зв'язки.
2. Встановлення співпраці з туроператором. Турфірма вивчає тури і пакети пропозицій туроператора, якщо вони підходять під концепцію, позиціонування і напрям діяльності компанії, полягає договір про співпрацю.
3. Ведення турів оператора. Туроператор повідомляє фірму про введення в продаж нових турів і пропозицій, розробляє пакети послуг спеціально для даної фірми за умови відносин, що склалися. Також турфірми взаємодіють зі споживачами, що включає наступні напрями діяльності:
4. Пошук клієнтів. За допомогою реклами, особистого контакту і інших маркетингових прийомів турфірми шукають нових споживачів продукту, що реалізовується ними.
5. Ведення клієнтів. Безпосередньо надання послуг, ведення супроводжуючої туризм документації, забезпечення безпеки і страхівки, анкетування і ведення опитів про якість послуг.



Рис. 2. Напрями діяльності туристичної фірми

6. Робота з постійними клієнтами. Часто турфірми піклуються, щоб людина, що звернулася до них одного разу, згодом теж зверталася за цими послугами до них. Здійснюється це за допомогою якісного виконання роботи, надання системи знижок і бонусів, карт постійного покупця і іншим. Всі ці прийоми сприяють підвищенню лояльності у клієнта.

Це приблизний перелік послуг діяльності турфірм, який в кожному конкретному випадку може змінюватися.

Динаміка розвитку сучасної туристичної організації примушує швидко ухвалювати рішення, обробляти величезні об'єми інформації, уміти добре орієнтуватися у всіх сучасних видах комунікації з клієнтом, не забуваючи про ввічливість і хороші манери.

Основа роботи турфірми – це її клієнт і його бажання подорожувати, а отже вся робота повинна будуватися, виходячи з його інтересів. Зараз боротьба за клієнта між турагентствами приймає нові форми, і тому треба удосконалювати техніку спілкування з клієнтом.

Література:

1. Александрова А.Ю. Международный туризм: Учебник/ А.Ю. Александрова. - М.:Аспект Пресс,2004.-470 с
2. Бабарицька В.К. Менеджмент туризму. Туроперейтинг. Понятійно-термінологічні основи, сервісне забезпечення турпродукту: Навчальний поібник/ В.К. Бабарицька, О.Ю. Малиновська. - К.: Альтерпрес, 2004. - 288 с
3. Менеджмент в туризме: учебное пособие/ Д.Л. Бикташева, Л.П. Гиевая, Т.С. Жданова. - М.: Альфа-М, 2010. - 272 с.

БАЛАБАНОВА Н.В.,
к.н. з держ.упр., доцент
кафедри міжнародної економіки
Маріупольського державного університету

СУЧАСНІ ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ ІННОВАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ У ДОНЕЦЬКОМУ РЕГІОНІ

Необхідність регулювання і стимулювання розвитку інноваційної діяльності як на національному, так і на регіональному рівнях, з одного боку, пов'язана із зростаючим значенням інновацій для стабілізації соціально-економічного розвитку суспільства і зміцнення національної безпеки, з іншого - зумовлена обмеженістю ринкових механізмів одержання і впровадження науково-технічних результатів.

Впровадження у виробництво нових технологій та розробок і взагалі розвиток інноваційної сфери, як свідчить світова практика, створює основу конкурентоспроможності національної економіки. Стан інноваційної сфери України знаходиться на досить низькому рівні не тільки відносно країн-лідерів, таких як Японія, США, Китай, країни Євросоюзу, але і у порівнянні з рівнем інноваційного розвитку країн пострадянського простору.

Розвиток інноваційної сфери країни насамперед залежить від рівня інноваційного розвитку в регіонах. Згідно з результатами комплексної оцінки інноваційного розвитку за методикою, розробленою Є.В. Хановою, проведеною за такими показниками як фінансування інноваційної діяльності, матеріально-технічна база, показники інноваційної діяльності підприємств Донецька область має середній рівень розвитку інноваційної діяльності (табл. 1).

Сьогодні в Донецькому регіоні спостерігається існування ряду негативних явищ, подолання яких дозволило б реальному секторові збільшити випуск інноваційної та високотехнологічної продукції.

Аналіз інноваційної діяльності в промисловості Донецького регіону протягом 2000-2011 рр. (рис. 1) свідчить про його нестабільний розвиток та низький рівень інноваційної активності підприємств. Частка підприємств, що здійснювали інновації, у 2011 р. становила 10,6 % загальної кількості, тоді як у 2002 р. майже 13 %. Питома вага промислових підприємств, що впроваджують інновації протягом 2000-2006 рр. мала тенденцію до зниження та склала 9,5% у 2011 р. проти 21,7% у 2000 р. Одним із важливих показників, який характеризує рівень інноваційної діяльності є обсяг відвантаженої інноваційної продукції. За цим показником Донецька область є лідером, оскільки їй належить близько 50 %. Проте частка реалізованої інноваційної продукції в загальному обсязі промислової протягом 2004-2011 рр. стабільно не перевищує 5,9 % (23% у 2000 р.).

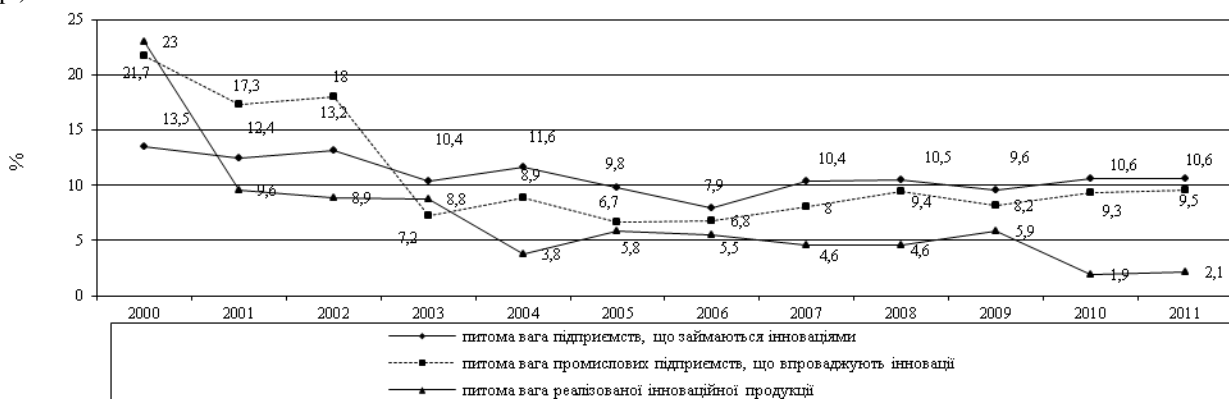


Рис. 1. Динаміка показників інноваційної активності підприємств Донецького регіону, 2000-2011 рр., % [2]

Кількість впроваджених нових прогресивних технологічних процесів у 2011 р. порівняно з 2005 р. зменшилась на 12%, кількість освоєних нових видів продукції у виробництві скоротилася на 17%, у порівнянні з 2010 р. виросла на 15% (з 124 найменувань у 2010 р. до 143 – у 2011 р.).

Спостерігаються негативні тенденції у чисельності наукового потенціалу країни. Відбувається невпинне скорочення числа науково-технічних співробітників. Якщо у 2000 р. кількість науковців складала 9996 осіб, то у 2011 р. – 5890, тобто зменшення за 11 років склало більше 40 %.

Розвитку інноваційної діяльності українських підприємств перешкоджають фінансові чинники, що, насамперед, пов'язано з браком коштів. Щороку витрати суб'єктів господарювання на інноваційну діяльність збільшуються, але рівень інновативності продукції залишається досить низьким. Ця тенденція характеризується тим, що незважаючи на збільшення фінансових потоків в інноваційну діяльність, власних фінансових ресурсів підприємств все одно не достатньо.

Протягом 2000-2008 рр. спостерігається стійка тенденція до збільшення витрат на інновації (за виключенням 2006 р.) з її відновленням у 2011 р. після кризових 2009-2010 рр. (рис.2). Загальний обсяг витрат на інновації у промисловості у 2011 році становив 2391,3 млн. гривень (проти 467,6 млн. грн. у 2000 році) або шосту частину загального обсягу по Україні [2].

Дослідження джерел фінансування інноваційної діяльності показали, що на сьогодні основним джерелом фінансування інновацій у промисловості Донецького регіону залишаються власні кошти підприємств. У 2011 році їх питома вага в цілому за регіоном склала 71%, при цьому підприємства вугільної, металургійної, хімічної промисловості та машинобудування фінансували інноваційну діяльність виключно за рахунок власних коштів. На кредити банків в цілому припадало близько 29% всіх витрат, а в електроенергетиці частка цього джерела досягла 88%. Сума бюджетних коштів, використаних для фінансування інноваційної діяльності, склала 3,2 млн.грн., або 0,1% всіх витрат.



Рис.2. Динаміка витрат на інноваційну діяльність, 2000-2011 рр., млн. гривень [2]

Отже, суттєвою проблемою залишається низький рівень можливості використання залучених коштів у зв'язку з високою ціною кредитних ресурсів, низькою інвестиційною привабливістю, відсутністю державної підтримки.

Переважаання власних коштів підприємств серед джерел фінансування інноваційних процесів спостерігається з причини недостатності та ускладненого залучення коштів вітчизняних та зарубіжних інвесторів (у силу несприятливого інвестиційного клімату, відсутності венчурного капіталу). Крім того, як в Україні в цілому, так і у Донецькому регіоні фінансування інноваційної діяльності підприємств характеризується недостатнім використанням кредитних важелів її розширення.

Гальмує розвиток інноваційної сфери Донецького регіону відсутність взаємодії між наукою та виробництвом, недосконалі механізми, що забезпечують комерціалізацію розробок. Багато винаходів не знаходять практичного використання по причині «заморожування» їх ще на проектній стадії. Відкритим питанням залишається формування інноваційної інфраструктури, ядром якої є зв'язаний ланцюг «наука-бізнес».

Отже, інноваційний сектор Донецького регіону характеризується наявністю таких проблем як:

- низький рівень використання та впровадження інноваційних розробок промисловими підприємствами;
- зниження інноваційної активності підприємств та організацій;
- відносно низький рівень конкурентоспроможності продукції та інвестиційної привабливості промислових підприємств;
- відсутність умов для залучення венчурного капіталу;
- недостатнє фінансування інноваційних розробок.

При практичній реалізації інноваційної політики з розвитку наукоємного бізнесу в регіоні та з метою вирішення проблем в інноваційній сфері слід звернути увагу на забезпечення фінансової привабливості для підприємств інноваційної діяльності. По-перше - це забезпечення з боку держави фінансових гарантій у вигляді дольового поділу ризику в фінансуванні інноваційних проектів.

По-друге, в умовах недостатнього фінансування інноваційних процесів необхідним є впровадження системи кредитування підприємств на пільгових умовах та використання податкових інструментів (пільгове оподаткування, інвестиційний податковий кредит), що є найбільш поширеними формами стимулювання інноваційної діяльності у розвинутих країнах (табл.3).

Слід також розглянути питання формування інноваційних промислових кластерів (сама ідея їх створення вже знайшла своє відображення в роботі регіональних і місцевих органів управління) на основі науково-дослідних інститутів та промислових підприємств машинобудівної або металургійної галузі. Базисом для формування інноваційної інфраструктури, високий рівень розвитку якої надасть можливість залучення інвесторів, є стимулювання діяльності промислових підприємств з метою підвищення рівня розвитку їх інноваційного потенціалу.

Література:

1. Даниліна Н.В. Інноваційний розвиток Донецького регіону: проблеми та перспективи [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.dieh.edu.ua/index.files/conf/dani.pdf>.
2. Офіційний сайт Донецької обласної державної адміністрації [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.donoda.gov.ua/main/ua/2369.htm>.
3. Рудь Н.Т. Фінансові механізми підтримки інноваційного бізнесу в регіонах [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Ekfor/2011_2/27.pdf.
4. Стратегія інноваційного розвитку України на 2010–2020 роки в умовах глобалізаційних викликів [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://kno.rada.gov.ua/komosviti/control/uk/publish/article?art_id=47920&cat_id=460.

БАШКАТОВА В.Я.,
аспірантка спеціальності «Економіка і
управління народним господарством»
Белгородського університета
кооперації, економіки і права

МОДЕЛИРОВАНИЕ ВЛИЯНИЯ РАЗЛИЧНЫХ ФАКТОРОВ В ПРОЦЕССЕ УПРАВЛЕНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ

Издержки обращения, представляя собой обособившуюся часть стоимости, создаваемую в торгово-производственном процессе – категория объективная. Они включают в себя затраты живого и овеществленного труда. Поэтому при анализе надо так же использовать взаимосвязь живого и овеществленного труда, в соответствии с предлагаемой методикой.

Первый показатель – фондовооруженность труда (ФВ) – это отношение примененных фондов (ОФ) к примененной численности работников (КР): $ФВ = \frac{ОФ}{КР}$ (1)

Второй показатель – стоимостное строение торговой деятельности (Q) – это отношение потребленных материальных затрат (M_3) к потребленной величине затрат на оплату труда (СОТ): $Q = \frac{M_3}{СОТ}$ (2)

Третий показатель – органическое строение торговой деятельности (Н) – выражает отношение примененных фондов к потребленной заработной плате $H = \frac{ОФ}{СОТ}$ (3)

Динамика показателей ФВ, Q и Н в процессе хозяйственной деятельности неодинакова.

Представим производительность труда (ПТ) как функцию фондовооруженности и фондоотдачи по хозрасчетному доходу (ФО)

$$ПТ = ФВ \times ФО$$

При этом фондоотдачу представляем как результирующий показатель деятельности предприятия:

$$ФО = \frac{СОТ + П}{ОФ} = \frac{СОТ \div СОТ + П \div СОТ}{ОФ \div СОТ} = \frac{1 + m'}{H},$$

где: П – прибыль предприятия; m' – норма чистого дохода,

тогда производительность труда может быть представлена как: $ПТ = \frac{ФВ \times (1 + m')}{H}$ (4)

Исходя из правила перехода от стоимостного строения деятельности предприятия к органическому строению, имеем: $Q = H \times n - 1$, или $H = \frac{Q+1}{n}$,

где: n – средний оборот фондов, можно представить формулу 4 как:

$$ПТ = \frac{\Phi B \times (1 + m') \times n}{Q + 1} \quad (5)$$

На основе этого можно сделать заключение о том, что производительность труда прямо пропорциональна фондовооруженности труда, но обратно пропорциональна к стоимостному (Q) и органическому (H) строению торговой деятельности.

В формуле (5) знаменатель ($Q+1$) представим как отношение издержек обращения ($M_3 + COT$) к заработной плате:

$$\frac{M_3 + COT}{COT} = \frac{M_3}{COT} + \frac{COT}{COT} = Q + 1$$

Преобразуем уравнение (5) и получим основное уравнение, выражающее органическую связь издержек обращения с производительностью труда: $I = \frac{\Phi B \times (1 + m') \times n \times COT}{ПТ}$ (6)

Из формулы (6) следует, что издержки обращения прямо пропорциональны фондовооруженности труда, норме чистого дохода, среднему обороту производственных фондов, заработной плате и обратно пропорциональны производительности труда.

Зависимость издержек обращения от стоимостного строения торговой деятельности проявляется в тождестве вида:

$$\frac{COT}{M_3 + COT} = \frac{1}{Q + 1}, \quad (7)$$

откуда следует

$$I = COT + M_3 = COT(Q + 1) \quad (8)$$

Введем показатель (K), характеризующий отношение потребленных овеществленных ресурсов ко всем потребленным ресурсам

$$K = \frac{M_3}{M_3 + COT}$$

и отношение потребленных ресурсов живого труда ко всем потребленным ресурсам (E)

$$E = \frac{COT}{M_3 + COT} = \frac{1}{Q + 1}$$

Из этого следует, что

$$K + E = 1$$

На основе этого можно представить рентабельность издержек обращения ($П'$) как зависимость:

$$П' = \frac{П}{M_3 + COT} = \frac{COT}{M_3 + COT} \times \frac{П}{COT} = (1 - K) \times m' = E \times m'$$

Тогда сумму издержек обращения товаров можно представить в виде

$$I = M_3 + COT = \frac{П}{(1 - K) \times m'} = \frac{П(Q + 1)}{m'} \quad (9)$$

Также вызывает интерес взаимосвязь затрат живого и овеществленного труда с величиной используемых фондов. Это непосредственно связано с оборачиваемостью фондов (n), которая равна: $n = \frac{I}{O\Phi}$

Из формулы следует, что экономия примененных ресурсов прошлого труда ($O\Phi$) должна быть предпочтительнее экономии потребленных ресурсов (M_3), поскольку при таком соотношении:

$$\frac{I}{O\Phi} = \frac{M_3 + COT}{O\Phi}$$

растет средний оборот фондов и производительность труда в соответствии с формулой (5).

В процессе развития рыночных отношений особое учетно-аналитическое значение приобретает обособление материальных и приравненных к ним затрат (M_3), которые можно представить, исходя из формулы (2) в виде:

$$M_3 = COT \times Q$$

Следовательно, состав показателей, формирующих издержки обращения достаточно объем и связан с системой частных показателей издержек обращения торговых предприятий.

На издержки обращения оказывают влияние множество факторов, которые можно разделить на две группы: экзогенные; эндогенные. Учет и адекватная оценка данных факторов необходимы для формирования перспективных управленческих решений. Приведенная система аналитических показателей способствует выявлению, оценке и использованию в процессе моделирования влияния многочисленных факторов. с применением методов аналитических группировок, корреляционно-регрессионного и компаративного анализа.

ДОСЛІДЖЕННЯ РОЗВИТКУ МІЖНАРОДНОЇ РЕКЛАМНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Реклама у сучасному економічному просторі виступає глобальною комунікацією, яка створюється за допомогою новітніх технічних засобів і ефективних креативних технологій. Реклама стала необхідним засобом спілкування ринкових суб'єктів, швидко поширюючись у світовій економіці і впливаючи на свідомість споживачів.

Міжнародна рекламна діяльність є сферою, що знаходиться у постійному розвитку. При цьому активна трансформація міжнародної реклами реалізується практично у всіх вищезазначених аспектах - галузевому, комунікаційному, функціональному і матеріальному. При цьому в залежності від використовуваного підходу спостерігається різний ступінь трансформації реклами як функції просування в структурі рекламного продукту.

Розвиток реклами має специфічні особливості в кожній країні. Основними факторами параметрів країнових змін є такі:

- стан і темпи зростання національної економіки;
- політична ситуація в країні;
- система державного регулювання рекламної діяльності;
- особливості культурного середовища та ін.

Основними тенденціями, які визначають сучасний розвиток реклами в глобальному масштабі є такі:

- стабільне зростання глобального рекламного бюджету;
- зниження ефективності рекламних витрат;
- інтеграція реклами з іншими інструментами маркетингу;
- використання інноваційних рекламних засобів;
- глобалізація рекламно-комунікаційного ринку;
- концентрація рекламного бізнесу;
- кардинальні зміни в підходах до формування рекламних повідомлень;
- підвищення рівня соціальної відповідальності рекламистів;
- зростання ролі саморегулювання міжнародної рекламної діяльності.

Розглянемо вказані глобальні тенденції детальніше.

У XXI ст. глобальний бюджет реклами збільшився майже на 80 %.

Показники динаміки національних рекламних бюджетів розрізняються внаслідок специфіки розвитку реклами в країнах. Так, в Китаї за останнє десятиріччя рекламний бізнес зріс в 16 разів, у Франції - на 16,5%, в Японії - на 0,2 % Німеччині дещо знизився (-8,9%). Лідерами світового рекламного ринку є США - 155 млрд. дол. (33% глобального рекламного бюджету).

На основі використання результатів експертного опитування *ЮНКТАД (76 міжнародних експертів та 154 агентства з міжнародних інвестицій) можна зробити висновок щодо ймовірного подальшого збільшення обсягів припливу капіталу до сектору послуг та збереження домінування в сфері міжнародної реклами США, Японії, Китаю.

В той же час існує група країн зі стрімко зростаючими рекламними ринками - Бразилія, Росія, Індія, Китай (країни BRIC) - близько 27 % приросту світового рекламного бюджету щорічно.

Наступна тенденція розвитку рекламного ринку - зниження ефективності рекламних витрат внаслідок медіаінфляції (випереджальне зростання обсягів рекламних бюджетів у порівнянні із зростанням обсягів виробництва реклами), тобто рекламні витрати на одиницю рекламованої продукції постійно зростають, зростає середня вартість одного рекламного контакту. Це пов'язано з тим, що, з одного боку, в умовах постійного зростання конкуренції між виробниками постійно зростає кількість активних рекламодавців, з іншого - збільшується інтенсивність рекламної діяльності учасників даного процесу, а також кількість задіяних рекламоносіїв.

Крім того, більшість потенційних споживачів намагаються мінімізувати свої контакти з рекламою. Так, за деякими даними, на середнього американського споживача в день припадає біля 1,5 тис. послань, але питома вага повідомлень, що сприймаються споживачами, складає менше 5%. При цьому обсяг витрат на рекламу невпинно зростає внаслідок необхідності збільшення кількості рекламних повідомлень, збільшення кількості рекламоносіїв, зростання рекламних тарифів в ЗМІ тощо.

Наступною тенденцією є процес інтеграції реклами з іншими інструментами маркетингу у глобальному масштабі, головними проявами якого є такі:

- впровадження принципів маркетингу в систему управління рекламою;
- активне використання реклами в сучасних маркетингових технологіях (брендинг, мерчандайзинг, позиціонування та ін.);
- комплексне і системне застосування поряд з рекламою інших засобів маркетингових комунікацій.

Рекламна діяльність, в свою чергу, трансформується відповідно до еволюції глобальної маркетингової політики. Так, в результаті широкого впровадження в рекламу технології таргетингу (виділення із всієї сукупності потенційних споживачів тільки цільової аудиторії) цільовими аудиторіями реклами стають люди із визначеними певними характеристиками.

В результаті зазначених процесів виникла концепція інтегрованих маркетингових комунікацій (ІМК), відповідно до якої реклама використовується в комплексі з іншими засобами маркетингових комунікацій.

Використання інноваційних рекламних засобів пов'язано, перш за все, з використанням можливостей Інтернет – реклами. Частка Інтернет - реклами в загальному обсязі світової реклами щорічно зростає і перевищує відповідні показники зовнішньої реклами і реклами на радіо.

За даними компанії Airwide Solutions, більше половини з 50 торгових марок також планують найближчим часом виділи просування у соціальних мережах до 25% маркетингового бюджету. Подальший розвиток в найближчі роки має отримати реклама в комп'ютерних іграх і використання інноваційних нетрадиційних рекламо носіїв.

Щодо телевізійної реклами, частка якої у світовому рекламному бюджеті становить 37%, передбачається поступове зниження даного показника в майбутньому. Безумовно, в перспективі слід також очікувати появи нових інноваційних способів реклами.

Наступна тенденція - глобалізація рекламного - комунікаційного ринку - є наслідком глобалізації економіки. Значна частка глобального рекламного ринку на даному етапі належить найбільшим рекламно-комунікаційним холдингам, але процес концентрації рекламного ринку продовжується.

Найбільшими компаніями-рекламодавцями в світі є компанії США (Procter & Gamble Co, AT&T, General Motors Co, Time Warner, Verizon Communications, Ford Motor Co, Walt Disney CO, Johnson & Johnson) та Великобританії (GlaxoSmithKline, Unilever).

Обсяг рекламних витрат залежить від таких чинників: обсяг і розміри ринку; специфіка і етап життєвого циклу товару, що рекламується; роль реклами в маркетинговій стратегії рекламодавця; обсяг рекламних витрат головних конкурентів тощо.

Входження світовий рекламних мереж на ринки конкретних країн відбувається в основному шляхом придбання місцевих рекламних компаній або створення спільних підприємств. Перетворення на світовому рекламному ринку зумовили кардинальні зміни в підходах до формування рекламних повідомлень, впровадження яких сприяло б привертанню уваги споживачів:

- виражена розважальність реклами;
- широке використання елементів гумору;
- інтерактивність рекламних звернень;
- застосування сучасних креативних технологій та ін

Підвищення рівня соціальної відповідальності рекламистів - свідоме самообмеження тематики реклами, що виробляється, і засобів її розповсюдження - є наслідком зростання ролі реклами у сучасному суспільстві.

Зростає також роль саморегулювання міжнародної рекламної діяльності, основні положення якого розробляються міжнародними організаціями.

Таким чином, міжнародна рекламна діяльність є сферою, яка знаходиться у постійному розвитку.

ВАСИЛЕНКО С.І.,
старший викладач кафедри господарського,
цивільного та трудового права
Маріупольського державного університету

ЩОДО ВИЗНАЧЕННЯ ПОНЯТТЯ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ПІДПРИЄМСТВА

У вітчизняній ринковій економіці сільськогосподарські підприємства (як і всі сільськогосподарські товаровиробники) відіграють важливу соціальну роль в державі, в забезпечення добробуту її населення. Вони є основною ланкою виробництва сільськогосподарської продукції, розвитку аграрного сектору економіки держави.

З урахуванням соціально-економічних змін при переході до ринкової економіки в Україні, постала необхідність у визначенні ролі сільськогосподарських підприємств як суб'єктів аграрного сектору виробництва.

Термін "підприємство" по-різному вживається у літературі та законодавстві. У довідниковій літературі підприємство розглядається як розпочата ким-небудь справа, господарська (торгова) одиниця чи організація У юридичній літературі також по-різному визначається суть підприємства. Так, представники науки господарського права визначають підприємство як економічну категорію, суб'єкта господарювання, юридичну особу [1, с. 119-121; 2, с. 54-56; 5, с. 116-119; 4, с. 6-7]. Цивілісти підприємство розглядають як єдиний майновий комплекс, об'єкт цивільних прав [5, с. 5; 6, с. 7-10], а деякі з них вважають, що підприємство взагалі не є юридичним явищем.

Єдиного законодавчого підходу до розуміння підприємства немає і в Цивільному та Господарському кодексах України. За цивільним законодавством суб'єктами праводіносин визнаються фізичні та юридичні

особи. Вони мають правосуб'єктність, тобто набувають право- та дієздатності. Під час реалізації правосуб'єктності особа може набувати певне майно у власність. Істотною рисою підприємства як єдиного майнового комплексу - сукупності майнових об'єктів є те, що саме об'єднане майно забезпечує виробничу діяльність усього комплексу підприємства. З точки зору цивілістичного (приватноправового) підходу підприємство розглядається як об'єкт майнових прав.

У Господарському кодексі України та інших джерелах господарського законодавства визначається господарська правосуб'єктність (господарська компетенція) підприємства. Тому за господарсько-правовим підходом підприємство визнається суб'єктом права - "учасником господарських відносин" (ст.ст. 218, 228, 229, 230, 232 ГК України), "суб'єктом господарювання" (ст.ст. 19, 20, 56, 58, 59, 143, 159, 164, 182, 218, 222, 249, 295, 334 ГК України), "суб'єктом підприємництва" (ст.ст. 45, 49, 209, 211, 214, 215, 342 ГК України) тощо.

Таким чином, головною причиною відмінності законодавчого закріплення поняття підприємства полягає у підході щодо його визнання суб'єктом чи об'єктом правовідносин, тобто відповідно у наявності чи відсутності у нього правосуб'єктності.

У більшості нормативних актів підприємство визнається суб'єктом господарювання, тому узагальнивши подані у законодавстві визначення поняття підприємства і враховуючи його істотні ознаки, можна запропонувати таке визначення: підприємство - це суб'єкт господарювання, який реєструється у встановленому законом порядку як юридична особа, що має відокремлене майно, самостійний баланс, рахунки в установах банків, печатку зі своїм найменуванням та ідентифікаційним кодом і може систематично здійснювати виробничу, науково-дослідницьку, торговельну чи іншу господарську діяльність з метою одержання прибутку (доходу).

При визначенні поняття сільськогосподарського підприємства необхідно враховувати загальні ознаки підприємства. Як правильно наголошував професор В.М. Єрмоленко, підприємство виступає родовим поняттям, що об'єднує певну кількість майна, немайнових цінностей і людської праці, спрямованих на досягненні статутних цілей. На основі родового поняття формуються видові, які характеризують вид підприємства залежно від сфери його діяльності: промислові, транспортні, сільськогосподарські тощо. Тому спеціальна категорія "сільськогосподарське підприємство" виступає конкретнішою - типологічною ознакою різних окремих проявів загального поняття підприємства [6, с. 89].

Таким чином, визначальною ознакою сільськогосподарського підприємства є його сфера діяльності - виробництво, переробка та реалізація товарної сільськогосподарської продукції. Визначення сільськогосподарського підприємства передбачене різними за юридичною природою нормативно-правовими актами, а не тільки в аграрному законодавстві.

Так, відповідно до ст. 44 Закону України від 14.05.1992 року (в редакції від 30.06.1999 року) "Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом" для цілей цього Закону під сільськогосподарськими підприємствами розуміються юридичні особи, основним видом діяльності яких є вирощування (виробництво, виробництво та переробка) сільськогосподарської продукції, виручка яких від реалізації вирощеної (виробленої, виробленої та переробленої) ними сільськогосподарської продукції складає не менше п'ятдесяти відсотків загальної суми виручки.

З аналізу даних норм права випливає, що законодавець визначає: - сільськогосподарське підприємство як юридичну особу; - предмет діяльності сільськогосподарського підприємства - це вирощування (виробництво, виробництво та переробка) та збут сільськогосподарської продукції або розведення, вирощування та вилов риби у внутрішніх водоймах; - у сільськогосподарському підприємстві виручка від реалізації сільськогосподарської продукції становить не менше 50 % загальної суми виручки, а у окремих випадках - не менше 75 % або понад 75 % загальної суми валового доходу; - деякі організаційно-правові форми сільськогосподарського підприємства, а саме фермерське, рибальське, рибницьке, риболовецьке господарства.

Проаналізувавши наведені визначення поняття сільськогосподарського підприємства, відзначимо, що вони не є тотожними щодо всіх ознак цього виду аграрного суб'єкта господарювання. У науці аграрного права пропонуються визначення поняття сільськогосподарського підприємства, однак вони не завжди узгоджуються між собою.

Враховуючи колізійність чинного законодавства України щодо визначення правового становища сільськогосподарських підприємств, необхідно закріпити поняття сільськогосподарського підприємства в окремому галузевому нормативно-правовому акті

Література:

1. Землі сільськогосподарського призначення : права громадян України : [наук.-практ. посібн. / за ред. проф. Н. І. Гитової]. — Львів : ПАІС, 2005. — 368 с.
2. Закон України „Про селянське (фермерське) господарство” від 22.06.1993 р. // ВВР. — 1993. — № 32.
3. Організаційно-правові питання аграрної реформи в Україні : [монографія / кол. авторів. за ред. В. І. Семчика]. — К. : Інститут держави і права ім. В. М. Корсецького НАН України, 2003. — 280 с.
4. Закон України „Про відновлення платоспроможності боржника, або визнання його банкрутом” від 30 червня 1999 р. // Голос України. — 1999. — 31 серпня.
5. Ващишин М. Правовий режим майна, що використовується фермерським господарством / М. Ващишин // Вісн. Львів. ун-ту. — Сер. юрид. — 2004. — Вип. 39. — С. 385—391.

6. Закон України „Про фермерське господарство” від 19.06.2003 р. // Офіційний вісник України. — 2003. — № 29.

6. Господарський кодекс України від 16 січня 2003 року. — К. : Атіка, 2003.

8. Оніщенко Н. М. Деякі проблеми правового регулювання створення та діяльності фермерських господарств / Н. М. Оніщенко // Держава і право : зб. наук. праць. Юридичні і політичні науки. — Вип. 23. — К. : Ін-т держави і права ім. В.М. Корецького НАН України, 2004. — С. 392—396.

ГЕРАЩЕНКО О.О.,
асистент кафедри менеджменту
Маріупольського державного університету

СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ МІЖНАРОДНИХ ГОТЕЛЬНИХ МЕРЕЖ (НА ПРИКЛАДІ «ACCOR»)

Об'єднання готелів в єдину готельну мережу зі створенням мережевого готельного бренду є сьогодні найбільш розповсюдженою в світовій практиці формою управління готельними підприємствами, що в умовах жорсткої конкуренції є адекватною відповіддю на виклики мінливого середовища. Внаслідок конкуренції та боротьби за кращу позицію на міжнародному ринку, спостерігається тенденція до диференціації стратегій, що пов'язано з великим різноманіттям можливих концепцій готельного продукту та широким діапазоном інструментів залучення та утримання туристів. У зв'язку з цим вивчення основних стратегій розвитку готельних мереж є актуальним.

При розробленні основних напрямків розвитку готельної мережі виділяють 8 основних груп стратегій. Група стратегій глобальної експансії включає стратегії, спрямовані на створення великої, глобальної готельної мережі та на широке застосування стандартизації в управлінні її готелями. Готельна мережа «Ассог» впродовж свого існування активно використовує стратегії глобальної експансії, займаючи лідируючі позиції за кількістю готельних номерів. Це проявляється в широкому обхваті більш ніж 90 країн світу. Слід зазначити, що, наприклад, готельна мережа IHG розповсюджена більше ніж в 100 країн, через це можна зробити висновок, що для подальшого розвитку та підвищення конкурентоспроможності готельній мережі Ассог необхідно не тільки розвивати та захищати свої позиції в 92 країн, де вона працює, але й відкривати готелі за іншими напрямками, так перспективним є, наприклад азіатський напрямок. За 2011 рік компанія додала 67 готелів в 10 країнах цього регіону. Визнаючи зростаючий потенціал Африки і гостру нестачу якісних готелів у багатьох країнах, необхідно активізувати увагу на Африку і острови Індійського океану. Індійський сектор переживає період бурхливого зростання як внутрішнього туризму, так і зростання інтересу з боку іноземних туристів. Іншим перспективним напрямком є Китай. За допомогою франчайзингу мережа Ibis може підвищити свої позиції у цій країні, перспективними є відкриття готелів у Пекіні, Шанхаї, Гуанчжоу, Сучжоу і Циндао. Ibis присутній майже в кожній столиці по всьому Азіатсько-Тихоокеанському регіону і славиться своїм співвідношенням ціни і якості пропозиції. Продовження стратегії експансії регіону дасть можливість міцно закріпити положення Ассог в якості провідного готельного оператора Азіатсько-Тихоокеанського регіону.

Переваги готельної мережі також проявляються в розподілі (область, в якій Ассог є лідером в плані інновацій в усьому світі), тобто в веб-центральної системі бронювання, загальному зв'язку з онлайн-дистриб'юторами і дуже сильними позиціями в мобільних додатках. Сьогодні, майже 60% доходів від вартості номера для всіх готелів групи, породжені цими центральним каналам розподілу. Програма лояльності, Le Club Accorhotels, тепер має більше 7 мільйонів чоловік, з яких 6 мільйонів за межами Франції. Основним завданням готельної мережі Ассог є розширення своєї присутності в Інтернеті, на мобільні телефони і в соціальні мережі.

Стратегії послідовної сфокусованої експансії - це стратегії: 1) фокус-експансії продажів, 2) створення місцевих керуючих компаній; 3) створення портфеля брендів; 4) створення портфеля нерухомості і 5) скупки і реконструкції готелів. З цієї групи готельна мережа «Ассог», використовує тільки стратегію портфеля брендів (13 брендів в знаходяться в розпорядженні мережі: Sofitel, Pullman, MGallery, Novotel, Suite Novotel, Mercure, Adagio, ibis, All seasons, Etap Hotel, HotelF1 and Motel 6). Статус готельний оператор, що охоплює всі сегменти від економ до люкс забезпечує Ассог значну перевагу.

Стратегії зовнішньої орієнтації - це стратегії створення мереж з представниками супутніх галузей для спільного впливу на фактори зовнішнього середовища. Такими компаніями-партнерами можуть бути, наприклад, локальні представництва компаній American Express, Coca-Cola, Unilever, відомі компанії-авіаперевізники, а також турагентства, які проводять рекламні кампанії з просування її бренду на локальному ринку. Метою спільної стратегії Ассог зі своїми партнерами є збільшення частки ринку у вигідний для всіх спосіб, це може бути підвищення прозорості та визнання своїх брендів і, нарешті, створення цінності для клієнтів, наприклад, розробка нових послуг і забезпечення швидкого та легкого доступу до продуктів і послуг.

Група стратегій «географія» включає безліч стратегічних варіантів використання географічних переваг мережі, що відображає специфіку готельної галузі. Для її стратегічного розвитку вкрай важлива «географія» готельної мережі, тобто наявність готелів мережі в певних географічних регіонах. В сучасному готельному бізнесі конкуренція стає глобальною - за туристичні потоки, за частку туристів, котрі приїжджатимуть в ту чи іншу країну з тих чи інших міркувань.

До групи стратегій «сегментування» входять підгрупи стратегій вибіркової сегментації, фокусу «ціна - якість», розпорошення «ціна - якість», вузького сегмента, лідерства в обраних сегментах та адаптації. Маючи портфель брендів, який коливається від розкоші до недорогих готелів, Ассог в даний час є єдиною групою готелів, яка діє в усіх сегментах ринку. Це широкий асортимент продукції означає, що він може задовольнити попит на основі сегментації клієнтів і власників, що стосується стратегії лідерства, то «Ассог» займає 1 місце в Європі за кількістю номерів. Важливою стратегією для кожної мережі, яка виходить на нові ринки є адаптація, цей аспект діяльності має вирішальне значення для успіху та конкурентоспроможності мережі.

Група стратегій «брендинг» включає безліч варіантів. Що стосується готельної мережі «Ассог», то стратегія глобального мережевого бренду або створення портфелю брендів є для неї одною з найважливіших для подальшого розвитку, як вже зазначалося, при цьому слід зазначити, що 4 бренди готельної мережі (Ibis, Mercure, Novotel та Etap Hotel) знаходяться в десятці за кількістю номерів в Європі. Зважаючи на те, що готельна мережа працює на ринку вже 45 років, вважається перспективним використання стратегії «історія як бренд», що може стати одним з факторів підвищення зацікавленості споживачів до мережі[83].

Стратегії «лідерства по витратах» пов'язані з вибором форм чи способів управління готельною мережею, що сприяють зниженню операційних витрат і раціоналізації структури управління нею. Це можуть бути стратегії інвестування та деінвестування; стратегії реструктуризації і оптимізації мережі за рахунок загального зростання числа номерів, але при скороченні кількості готелів. Застосування деяких форм управління дозволяє знизити операційні витрати шляхом ефективною координації та контролю розвитку мережевих готелів.

Чотири принципи на яких має базуватися стратегія Ассог: потужний маркетинговий підхід, при активізації діяльності та розвитку по підтриманню бренду Ассог; унікальна операційна експертиза, основана на навичках Ассог і можливостей в трьох стратегічних зв'язках підприємств - власником готелю, оператором і франчайзером - у всіх сегментах і в усіх регіонах; створення вартості активів стратегії управління, що підвищує ефективність бізнесу, оптимізує баланс і підтримує зростання; стратегія розвитку, яка спрямована на консолідацію нинішнього керівництва групи в Європі і Латинській Америці і становище її серед лідерів в Азіатсько-Тихоокеанському регіоні, особливо в Китаї.

Стратегія мережі має бути спрямована на ствердження сили своїх брендів трохи більше для того, щоб задовольнити нові очікування споживачів, які прагнуть до підвищення статусу брендів. Укріплення брендів також дозволить Ассог переконати і залучити більше франчайзі, що мають важливе значення для його розширення. Крім того, це поліпшить взаємодію з посередниками.

Велика частина стратегії групи, має відображати її бажання зміцнити і модернізувати свої бренди, починаючи з пошуків економіки готелів по всьому світу. Її економічна стратегія включає в себе два напрямки діяльності: створення нової архітектури бренду і динамізація продуктів і послуг. З 2012 року група, таким чином, мережа має організувати бренди в більш послідовній, ясній і привабливій формі.

Група також має підвищити роль корпоративного бренду Ассог. З його новим слоганом: "Відкрити нові рубежі в галузі гостинності", амбіції Ассог в тому, щоб стати найбільш конкурентоспроможним і привабливим брендом для своїх клієнтів, партнерів і співробітників. Стратегія розвитку має базуватися на двох основних напрямках: зміцнення керівництва мережі в Європі і розвиток операцій на швидкозростаючих ринках. Європа як і раніше має високий потенціал як напрям зростання для Ассог. Група, використовуючи своє лідерство має проводити напористу стратегію розвитку, особливо в готелях економ класу, сегмент, в якому рівень проникнення мережі готелів все ще залишається низьким у багатьох країнах.

На ринках, що розвиваються, Ассог має прагнути до зміцнення своєї присутності, особливо високий потенціал мають такі країни, як Бразилія, Індія і Китай. До 2015 року мережа орієнтується в чотири рази збільшити розмір своєї мережі в Китаї.

Для прискорення її розвитку, мережа має використовувати:

- Торгові марки, які є більш гнучкими і більш тісно ураховують місцеві особливості.
- Вибіркове інвестування в високорентабельні проекти за участю прем'єр-мість, в основному в економ-сегменті в Європі.
- Прискорений розвиток за допомогою франчайзингу в середньому та економ-класі.
- Зовнішні можливості зростання через партнерства або поглинання, консолідувати керівництво

Групи в найбільш привабливі ринки.

Всі ці фактори спрямовані на оптимізацію моделі Ассог бізнесу, яка прагне сталого покращення в генерування грошових потоків за рахунок збільшення прибутку і прибутковості на вкладений капітал[70;86].

Отже, можна зробити висновок, що розглянуті стратегії тісно взаємопов'язані, при цьому одна стратегія може бути наслідком чи причиною використання іншої. Використання стратегії може залежати від етапу життєвого циклу, від масштабів мережі, від зовнішніх та внутрішніх факторів. Що ж стосується готельної мережі «Ассог», то перш за все слід виділити її стратегію, яка складається з розвитку 7 аспектів діяльності: людські ресурси / навчання, проектування, будівництво, ремонт та обслуговування, управління готелями, розвиток і управління активами, закупівлі, дистрибуція, бренд –маркетинг.

Література:

1. Катькало В.С. Международные гостиничные сети: специфика организации и типология стратегий развития [Электронный ресурс] / В.С. Катькало, В.Н. Мукба // Вестник Санкт-Петербургского университета. - 2004. - №32. - Режим доступа до журн: <http://www.vestnikmanagement.spbu.ru/archive/pdf/106.pdf>.
2. Шемракова В.Н. Международные гостиничные сети: закономерности возникновения сетевой формы организации и базовые бизнес модели [Электронный ресурс] / В.Н. Шемракова // Вестник СПбГУ. - 2007. - №3. - Режим доступа до журн: <http://www.vestnikmanagement.spbu.ru/archive/pdf/311.pdf>.
3. Accor's strategic vision [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://www.accor.com/en/group/accor-strategic-vision.html>.
4. New Accor Branding [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://www.accor.com/en/group/accor-strategic-vision/new-accor-branding.html>.
5. Accor [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.4-traders.com/ACCOR-4602/financials/>
6. Accor: company profile [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.accor.com/en/group/accor-company-profile.html>.

ГЛАДЫШЕВ В.П.,
аспирант II курса
Белгородского университета
кооперации, экономики и права

ВЗАИМОСВЯЗЬ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ЗАТРАТ В КООПЕРАТИВНОЙ РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛЕ

Новому направлению информационного обеспечения руководителя должны соответствовать адекватные формы подготовки информации. Вопрос об эффективности затрат, её показателях в торговле возникает при решении многих практических задач:

- при оценке уровня и динамики эффективности;
- при организации труда отдельных работников, предприятия или отрасли с целью изыскания резервов лучшего использования живого и овеществлённого труда;
- при финансировании организаций, распределения между ними материальных средств и экономическом обосновании численности занятых;
- при выборе оптимума из множества возможных вариантов и обоснования рационального использования средств;
- при планировании;
- при формировании концепции управленческого учёта и эффективного использования его возможностей.

Система показателей эффективности затрат должна:

- обеспечивать причинно-следственную связь с принятыми критериями эффективности;
- обеспечивать стимулирующее воздействие показателей на повышение эффективности использования производственных ресурсов и снижения текущих затрат;
- показатели, характеризующие результаты и затраты, должны быть количественно соизмеримы и базироваться на информации действующей системы учёта и отчётности;
- общим и частным показателям должны быть присущи единство и функциональная связь;
- иметь взаимосвязь с количественными и качественными показателями развития торговли на всех уровнях управления.

В настоящее время в отечественной экономической науке широко используется метод оценки эффективности используемого капитала, предложенный западной экономической школой и получивший название формулы Дюпона.

$$P_K = \frac{\Pi}{K} = \frac{\Pi}{O} * \frac{O}{K}, \quad (1)$$

Где P_K - рентабельность капитала;

Π - прибыль;

K - капитал;

O - выручка от реализации

В данной интерпретации $\frac{\Pi}{O}$ представляет собой рентабельность оборота, а $\frac{O}{K}$ - оборачиваемость

капитала. Мы же считаем, что в логике данного метода прослеживается некоторое несоответствие. Оборачиваемость капитала более объективно будет оценена при сравнении его стоимости со стоимостью, перенесённой на товар в течении анализируемого периода. Тогда формула может приобрести вид:

$$P_K = \frac{\Pi}{I} * \frac{I}{K}, \quad (2)$$

где: $\frac{\Pi}{I}$ - рентабельность издержек;

$\frac{I}{K}$ - оборачиваемость капитала (уровень затратности капитала).

Однако, учитывая все сферы использования капитала, целесообразно даже в сфере обращения использовать следующий подход:

$$P_K = \frac{\Pi}{C} * \frac{C}{K}, \quad (3)$$

где $\frac{\Pi}{C}$ - рентабельность торговой деятельности;

$\frac{C}{K}$ - оборачиваемость капитала.

Детерминированный подход, использованный при разработке данной системы позволяет оценить степень влияния отдельных факторов на уровень издержек обращения или на рентабельность затрат. В ходе экономического анализа вызывает интерес величина расходов на единицу использованных ресурсов, которая практически не находила места в нём ранее.

ДУБОВИК В.О.,
студент ОКР «Спеціаліст»
спеціальності «Міжнародна економіка»
Маріупольського державного університету

АНАЛІЗ СУЧАСНОГО СТАНУ МЕТАЛУРГІЙНОЇ ГАЛУЗІ УКРАЇНИ

Український гірничо-металургійний комплекс охоплює підприємства всього технологічного циклу – від видобутку і переробки сировини до виробництва і переробки металу. В даний час до його складу входять, за різними оцінками, від 350 до 400 підприємств і організацій. Сектор чорної металургії представлено 12 великими підприємствами, на частку яких припадає більше 96% національного виробництва сталі. Металургійне виробництво в основному зосереджено в чотирьох областях країни: Донецькій (42,4% виробництва сталі), Дніпропетровській (30,6%), Запорізькій (12,5%) і Луганській (9,3%).

Сьогодні Україна належить до великих виробників і експортерів чорного металу. За обсягами виробництва сталі в 2011 році Україна посідає 8 місце у світі слідом за такими країнами, як Китай, Японія, США, Росія, Південна Корея і Німеччина.

Металургійний комплекс є базовою галуззю економіки України, оскільки забезпечує понад 25 % промислового виробництва, 34 % загального експорту товарів. За підсумками роботи металургійних підприємств Україна у 2011 році збільшила виробництво сталі на 2,4% в порівнянні з 2010 роком та посіла восьме місце в рейтингу 66 країн - основних світових виробників цієї продукції.

Світова фінансово-економічна криза 2008-2009 рр. внесла суттєві корективи у завантаження виробничих потужностей металургійного комплексу і позиціонування вітчизняних виробників металургійної продукції на світовому ринку. Як свідчать дані рисунку, виробництво сталі в Україні у 2008 р. скоротилось на 13,3 % (у порівнянні з попереднім роком), у 2009 р. - на 19,4 %. За період 2010-2011 року - спостерігалось зростання обсягу виробництва на 14,8 % порівняно з показниками 2009 року.

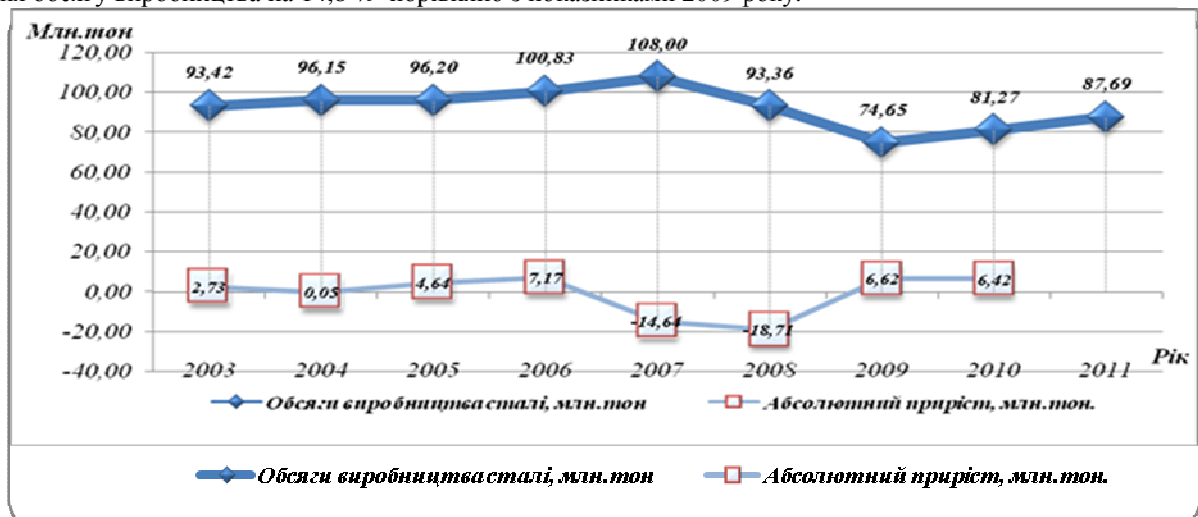


Рис. 1 Динаміка виробництва металопродукції в Україні за період 2003-2011 рр.

Внутрішнє споживання металургійної продукції в Україні є досить обмеженим, до того ж спостерігається тенденція його зменшення у 2008-2010 рр. по відношенню до 2007 р. (табл.1). Збільшення частки внутрішнього споживання у структурі реалізованої продукції в 2009 р. (з 21,2 % до 25,7 %) пояснюється значним зменшення обсягів експорту металопродукції у цьому році (на 32 % в порівнянні з попереднім роком). Імпорт металургійної продукції у 2010 р. у порівнянні з 2009 р. збільшився на 64,4 %, що спричинило збільшення частки імпорту у структурі внутрішнього споживання металопродукції (у 2010 р. у загальному обсязі споживання металопродукції 38,5 % складав імпорт).

Таблиця 1

Загальні обсяги реалізації та внутрішнє споживання вітчизняної металопродукції

Роки	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Обсяги реалізації вітчизняної металопродукції, млрд. грн.	94,7	109,5	141,0	177,1	127,9	167,3	212,9
в т.ч. експорт вітчизняної металопродукції, млрд. грн.	68,3	77,8	99,3	139,5	95,0	131,9	170,2
% до обсягів реалізації	72,12	71,05	70,43	78,77	74,28	78,84	79,95
Внутрішнє споживання вітчизняної металопродукції							
млрд. грн.	26,4	31,7	41,7	37,6	32,9	35,4	42,7
% до обсягів реалізації	27,8	28,8	29,6	21,2	25,7	21,2	20,05
Імпорт металопродукції							
млрд. грн.	8,6	11,2	16,5	24,9	13,5	22,2	31,5
% імпорту в загальному обсязі внутрішнього споживання	24,6	26,1	28,3	39,8	29,1	38,5	42,5

В 2011 році спостерігається збільшення обсягів реалізації на 45,6 млрд. грн. порівняно з 2010 роком. Також збільшилася частина експорту в загальному обсязі реалізованої продукції. Вона зросла на 7,3 млрд. грн. і становила майже 80% від обсягу реалізації.

Скорочення внутрішнього споживання вітчизняної металургійної продукції у кризові 2008-2010 рр. пояснюється декількома причинами.

По-перше, відбулося падіння виробництва у галузях економіки, що формують основний попит на металопродукцію. Найглибше падіння було зафіксовано у машинобудуванні, де обсяги виробництва почали знижуватися з кінця 2008 р. Найбільший спад зафіксовано у кінці 2008 р. на підприємствах виробництва автомобілів (50,2 %), побутових приладів (47 %), машин та устаткування для сільського і лісового господарства (35,9 %), залізничного рухомого складу (35,8 %). Негативний тренд посилюється у 2009 р., коли на підприємствах машинобудування індекс виробництва становив лише 54,9 % до рівня 2008 р., у т. ч. на підприємствах із випуску машин та устаткування для добувної промисловості й будівництва – 52,1 %, для сільського і лісового господарства – 55,1 %, для металургії – 48,7 %, залізничного рухомого складу – 47,7 %, автомобільного транспорту – 19,1 %.

По-друге, скоротився попит на металопродукцію у будівельній галузі. Обмежені можливості кредитування спричинили суттєве зменшення обсягів будівництва, що вплинуло на обсяги внутрішнього споживання металу. У 2010 р. відносно попереднього року обсяги будівельних робіт скоротились на 5,4 % (у 2009 р. - на 48,2 %). Падіння обсягів будівельних робіт відбулось внаслідок дії низки негативних факторів, зокрема низького попиту з боку домогосподарств (через практично повну зупинку іпотечного кредитування) та повільного відновлення попиту з боку корпоративного сектору.

По-третє, знизилася платоспроможність промислових підприємств внаслідок збільшення кількості збиткових підприємств. Фінансові результати підприємств промисловості в 2009 р. вперше за останні десять років сягнули від'ємного значення мінус 4788 млн. грн. Неможливість залучення позичкових коштів для промислових підприємств ускладнює не лише реалізацію інвестиційних проектів, а й поточну діяльність.

Відновленню позитивної динаміки щодо присутності вітчизняної продукції металургії на світових ринках у 2011 р. сприяли наступні чинники. По-перше, сприятлива кон'юнктура цін на металопродукцію, яка утворилася в результаті виходу світового господарства зі стану кризи. Зокрема, підвищувались ціни на сталь на світових товарних ринках у зв'язку із зростанням попиту на тлі погіршення конкурентоспроможності продукції європейських постачальників через зростання курсу євро до долара США. На тлі постійного попиту закордонних споживачів українські металовиробники у 2011 р. значно збільшили обсяги виробництва.

По-друге, стабілізація курсу гривні сприяла формуванню реальних фінансових планів металургійних комбінатів, які забезпечували як операційну, так і інвестиційну їх діяльність, а незначне зміцнення гривні до долара США впродовж 2010 р. не було спроможне «розмити» цінову конкурентоспроможність експортерів. У березні 2011 р. вперше проведено автоматичне відшкодування ПДВ 24 підприємствам, більшість з яких – підприємства металургійної та машинобудівної промисловості, на загальну суму 456,5 млн. грн.

Таким чином, за останнє десятиріччя в виробництві сталі в Україні було зафіксовано як абсолютний рекорд (2007 рік - 108 млн.тон), так і абсолютне зниження показників виробництва до 74,65 млн.т. в критичному для усієї світової металургії 2009 році. Особливістю нашої металургійної галузі є її майже повна експортоорієнтованість. З кожним роком спостерігається зменшення частки внутрішнього споживання в обсязі реалізованої продукції. В товарній структурі українського виробництва та експорту переважають зливки та напівфабрикати (сляби), що потім йдуть на переробку в готовий товар. Останні роки характеризуються падінням попиту на метал з боку будівельної галузі, що разом з машинобудівельною, є основними споживачами

української металургії на внутрішньому ринку. Тому позитивні показники 2011 року досягнуті лише за рахунок експорту.

Література:

1. Сухоруков А. Щодо напрямів реформування металургійної галузі України [Аналітична записка] / А. Сухоруков, О. Собкевич, С. Воробйов. [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://www.niss.gov.ua/articles/435/>
2. Музыченко Н.П. Основные направления реструктуризации украинской металлургии в контексте мировых тенденций развития горно-металлургического комплекса / Н.П. Музыченко // Вісник Донецького університету. – 2006. - № 2. – С. 109-116.
3. Макогон Ю.В. Криза у світовій економіці: стратегічні пріоритети металургії України [електронний ресурс] / Ю.В. Макогон, М.Г.Шпундра // Стратегічні пріоритети. – 2009. - №1. – Режим доступу:http://www.nbu.gov.ua/portal/soc_gum/sp/2009_1/12.pdf.
4. Steel statistical yearbook: 2010 edition. – Brussels: World committee on economic studies, 2010. – 122 p.

ДУДАР Н.,
учениця 10 класу ЗОШ I-III ступенів №20
м. Маріуполя

СУТНІСТЬ ТА УМОВИ ЗАБЕСПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ НАЦІОНАЛЬНИХ ЕКОНОМІК

Розвиток світової економіки на сучасному етапі характеризується глобалізацією ринків та інтенсифікацією міжнародних економічних зв'язків. Визначальною метою кожної країни за таких умов стає нарощення економічного зростання, покращення інвестиційного клімату і, як результат, підвищення її конкурентного статусу. Нині питання конкурентоспроможності економіки України потребує ретельного вивчення і трактування у спектрі сучасних економічних процесів, тому що незважаючи на різноманітність підходів та критеріїв оцінки, відчувається дефіцит наукових праць, у яких розкривається саме сутність проблем конкурентоспроможності на загальнодержавному рівні та на рівні окремих регіонів, що зумовлює можливість подальшого швидкого нагромадження соціально-економічних негараздів, зниження темпів економічного зростання, падіння рівня добробуту населення.

У розвиток проблематики конкуренції та конкурентоспроможності значний внесок зробили такі вітчизняні і закордонні вчені: Я. Базилюк, В. Безугла,

М. Гельвановський, Т. Гончарук, Л. Лісогор, С. Смерічевська, С.Л. Брю,

А. Курно, Ф. Еджуорт, К.Р. Макконел, М. Портер, А. Сміт, та ін. Усі вони використовували різні підходи до визначення умов конкурентного середовища та чинників конкурентоспроможності. Наприклад, Майкл Портер, один із провідних сучасних дослідників цієї проблематики, відзначив соціально-економічну сутність конкурентоспроможності національної економіки як забезпечення власним громадянам досить високого та зростаючого рівня життя. Здатність держави це зробити залежить від того, наскільки продуктивно використовуються національні ресурси – праця та капітал

За визначенням Національного інституту українсько-російських відносин конкурентоспроможність – це комплексна категорія, переваги якої остаточно реалізуються через торгівлю, однак при цьому базис конкурентних переваг створюється на всіх ланках суспільного виробництва

На нашу думку, доцільно розділяти тенденцію до конкурентоспроможності національної економіки в цілому і можливості отримати конкурентні переваги в окремих галузях та виробництвах. Адже у першому випадку йдеться про стратегічну лінію державної політики, що зумовить перебудову всієї системи механізмів підтримки прав національних виробників у глобальному економічному суперництві, у другому – про визначення пріоритетних галузей, виробників і видів продукції на рівні країни. Варто підкреслити, що держава тільки створює відповідні умови для виникнення і поліпшення чинників конкурентних переваг, а безпосередньо формуються ці переваги самими товаровиробниками.

Аналіз рівнів забезпеченості України основними факторами виробництва у порівнянні з шістьма економічно найрозвинутішими країнами світу (США, Японія, Німеччина, Франція, Англія, Канада) свідчить, що наша держава має досить високі рейтинги: у забезпеченості сільгоспугіддями – 3 місце, трудовими ресурсами – 4 місце, науковим потенціалом – 3 місце Але щодо реалізації цих можливостей вона, на жаль, посідає останнє місце.

Я.Б. Базилюк, старший консультант Національного інституту стратегічних досліджень, розглядає конкурентоспроможність як економічну категорію, що характеризує стан суспільних відносин щодо формування і реалізації економічної політики для забезпечення умов стабільного підвищення ефективності національного виробництва, адаптованого до змін світової кон'юнктури та зростаючого попиту населення на основі досягнення кращих, ніж у конкурентів, соціально-економічних параметрів Дійсно, системоутворюючим чинником підвищення конкурентоспроможності української економіки є соціально-економічна політика та дії всіх гілок влади, адекватні умовам ринку та вимогам ефективної інтеграції у світову економічну систему.

У Законі України «Про основні засади розвитку інформаційного суспільства в Україні на 2007-2015 роки» зазначено, що досягти підвищення національної конкурентоспроможності можна за рахунок розвитку саме людського потенціалу у високоінтелектуальних сферах праці, а також розширення експортного потенціалу інформаційно-комунікаційних технологій

Таким чином, проблема утримання конкурентоспроможності національного середовища в останні роки поглиблення глобалізації вимагає постійно підтримувати високу ефективність суспільного виробництва. А оскільки в еволюціонуючому ринковому середовищі пріоритети національної конкурентоспроможності постійно видозмінюються, то й оцінка їх у теорії і практиці міжнародного порівняльного аналізу здійснюється з використанням ресурсного, факторного, рейтингового та інших підходів, які при комплексному використанні дають загалом об'єктивну характеристику

Якщо говорити про Україну, то її низькоконкурентні позиції у світових рейтингах, з одного боку, відображають нереалізованість національного потенціалу розвитку, а з другого – висвітлюють наявні мікро- та макроекономічні проблеми системного характеру. Процесами, що в наш час негативно впливають на рівень конкурентоспроможності в Україні, є: витіснення вітчизняних товарів з внутрішнього та зовнішнього ринків; вплив ресурсів, скорочення виробництва та робочих місць; розвиток та поширення «тіньової» економіки та корупції; низька якість та висока ціна національних товарів; нераціональна експортно-імпортна структура, внутрішня структура виробництва; відсутність у національного виробника необхідних навичок та можливостей конкурентної боротьби з іноземними виробниками; відсутність законодавства, що обмежує вияви монопольної поведінки резидентів і нерезидентів; розташування на території України промислової периферії розвинутих країн, несприятливий інвестиційний клімат; незбалансована структура державного боргу та його динаміка, що створює великі ризики для фіскальної системи; застарілі технології, обладнання, потужності

Звідси випливає, що для підвищення конкурентоспроможності української економіки необхідне формування такої ідеології політики, яка була б адекватна, по-перше, умовам ринку, а по-друге, вимогам незалежності держави та її ефективного інтегрування у світову економіку. З цих міркувань діяльність уряду має спрямовуватись перш за все на збалансування між стимулюванням окремих секторів та недопущенням погіршення стану інших секторів господарювання всередині країни

З метою запобігання нераціональному використанню національних ресурсів, актуальними стають такі заходи: визначення секторів економіки, які мають реальні умови для отримання конкурентних переваг на світовому ринку; державне сприяння і цільова підтримка пріоритетних галузей і виробництв; розробка науково-практичного та інституційного забезпечення. Згадуючи про вплив інвестиційних та техніко-інноваційних чинників, неможливо упустити людський фактор. Відтак, аналізуючи місце України у рейтинговій позиції конкурентоспроможності, Голова ради конкурентоспроможності України

Ю. Полунєєв зауважує, що «Україна має надзвичайний за силою та потенціалом “людський капітал”. Цей капітал необхідно модернізувати, використовувати та примножувати»

Як бачимо, конкурентоспроможність є багаторівневим комплексним процесом, який залучає до роботи практично весь арсенал державної економічної політики. На наш погляд, підвищення конкурентоспроможності економіки можливе при активній діяльності держави, яка встановлює «правила гри» у ринкових відносинах. Отож основними умовами для успішного конкурентоспроможного середовища є: залучення у національну економіку прямих іноземних інвестицій, розвиток наукового та інтелектуального потенціалу, відтворення національних засобів виробництва на новій техніко-інноваційній основі, а також наявність чіткої законодавчої бази.

ИЩЕЙКИН Т.Е.,

аспірант кафедри економіки підприємства
ВУЗа Укоопсоюзу «Полтавського університета
економіки і торгівлі»

КАДРОВОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ТОРГОВОЙ СФЕРЫ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЙ КООПЕРАЦИИ УКРАИНЫ

Одним из главных препятствий на пути перехода торговой сферы деятельности потребительской кооперации Украины и отрасли в целом на инновационный путь развития является нерешенный кадровый вопрос, и в первую очередь, отсутствие специально подготовленных менеджеров инноваций, как специалистов, которые могут оценить коммерческий потенциал нововведений, разрабатывают проекты по их внедрению и управляют ими.

За границей действуют эффективные системы обучения, позволяющие получить реальные навыки в этой области. Подготовка инновационных менеджеров в развитых странах имеет более чем 10-летнюю историю и основывается на реальном опыте людей, успешно прошедших все стадии коммерциализации знаний и новых технологий. В Украине специалистов с таким практическим опытом еще очень мало. Поэтому в нашей стране система подготовки менеджеров инноваций находится на начальной стадии развития. Эти различия обусловлены еще и тем, что на Западе именно технологические инновации определяют дальнейший прогресс отлаженной экономики и специалисты по их управлению особо востребованы. А у нас в условиях низкой

эффективности организации производства необходимость технологических инноваций осознана еще недостаточно.

Связано это, в первую очередь, с недостаточным пониманием возможностей и особенностей реализации инновационных проектов. Как известно, у инновационного проекта есть несколько этапов: возникновение инновационной идеи, ее разработка, поиск ресурсов и, наконец, ее осуществление. Первый шаг по пути успеха — это определение места потенциальной разработки на рынке: понимание того, что может быть создано для рынка на основе полученных достижений науки, кто будет потребителем нового продукта или услуги, как сформировать спрос и продвинуть инновацию на рынок, как оценить объем рынка и возможности потенциальных конкурентов. Второй — создание команды единомышленников и разработка бизнес-плана, в котором будут отражены финансовая целесообразность проекта, производственная и организационная схемы и прочее. Третий — поиск инвесторов. Четвертый — непосредственная реализация проекта. В нашей стране менеджеры, способных разрабатывать и реализовывать инновационные проекты, готовят пока в очень малом количестве, явно недостаточном для удовлетворения потенциальных потребностей отечественной экономики. Серьезные трудности возникают при подготовке к оценке инновационного потенциала идеи и последующему формированию разумного бизнес-предложения. Это связано с тем, что помимо знания классического менеджмента, которому традиционно учат в университетах, инновационному менеджеру необходимо уметь позиционировать новую разработку на рынке, что требует грамотной оценки конкурентов, прогноза динамики развития рынка нового [до сих пор еще не существовавшего] товара или услуги, владения методами защиты, оценки и управления интеллектуальной собственностью и многое другое, чему может научить только специалист, имеющий реальный опыт внедрения инноваций.

Поэтому не так просто реализовать и широко тиражировать образовательную модель подготовки инновационных менеджеров. Хотя определенные усилия в этом направлении различными украинскими вузами делаются, но в настоящее время национальная система подготовки инновационных менеджеров еще не сложилась. По нашему мнению, в рамках этой системы необходимо проводить подготовку менеджеров инноваций как со студенческой скамьи так и доучивать специалистов в различных областях, уже занимающихся инновациями.

Для студентов, которые хотят стать инновационными менеджерами, необходимо в процессе обучения участвовать в разработке и управлении реальными проектами, что требует специальной организации учебного процесса. Что касается второго направления, то по нашему мнению, это может быть обеспечено за счет подготовки по программе получения дополнительной квалификации “Менеджер инноваций” и по программам переподготовки и повышения квалификации “Инновационный менеджмент”. При это следует учитывать, что данная подготовка должна быть ориентирована на несколько категорий людей, участвующих в инновационных процессах. Во-первых, это люди, работающие в науке, и изобретатели, заинтересованные в коммерциализации результатов своей научно-исследовательской и изобретательской деятельности. Их, в первую очередь, необходимо учить элементам “рыночного мышления”, умению оценивать инновационный потенциал и перспективы своих разработок. Во-вторых, это люди, имеющие склонность к предпринимательству, которые готовы организовать инновационный процесс в целом, используя идею ученого или изобретателя, или те, кто готов работать в команде по разработке и реализации инновационного проекта в качестве “узкого” специалиста [маркетолога, финансового менеджера, организатора производства и так далее]. Третьи — это организаторы и сотрудники различных инновационных структур — люди, делающие свой бизнес на консалтинге, предоставлении неких инфраструктурных услуг [инкубаторы, технопарки, инвестиционные фонды и тому подобное]. Четвертые — сотрудники крупных научных или производственных структур, работающие в подразделениях, отвечающих за управление объектами интеллектуальной собственности и трансфер-технологий в своих организациях. Пятые — сотрудники государственных структур различного уровня, вовлеченные в процесс организации инновационной деятельности или использования ее результатов.

Подготовка специалистов каждой из категорий имеет свои особенности. Однако всем участникам инновационной деятельности необходимо понимание интересов всех партнеров, вовлеченных в инновационный процесс. Особенно эффективной, по нашему мнению, является подготовка инновационных команд, работающих над конкретным проектом, когда каждый из участников имеет возможность углубленной специализации по конкретному направлению деятельности. Это связано с тем, что работать по принципу разделения труда эффективнее. А работа в команде помогает понять и научиться учитывать интересы партнера, что в бизнесе особенно важно. Специализация также позволяет каждому совершенствоваться в той области, к которой у него имеются наибольшие склонности, и хорошо заниматься своим делом: ведь будет очень жаль, если талантливый ученый бросит все свои исследования и будет заниматься только процессом коммерциализации. Он может оказаться плохим менеджером, но и в науку уже может не вернуться. В команду обычно входит технический специалист-разработчик научно-технической идеи, который тратит на коммерциализацию только часть своего времени, оставаясь профессиональным ученым. Там же нужен специалист в области маркетинга, специалист в области финансов и менеджер, который сможет организовать весь процесс в целом. Это, конечно, идеальная схема, а на деле зачастую кто-то может на начальном этапе совмещать две или даже несколько ролей. Однако, принцип командообразования очень важен для разработки и реализации инновационных проектов. Поэтому эффективным способом является не просто обучение отдельных

людей, а формирование и оказание помощи именно командам: как уже готовым, так и формирующимся в процессе обучения.

При подготовке людей, работающих в команде очень важно, во-первых, чтобы каждый участник команды правильно представлял общий процесс ее деятельности: понимал механизмы, процессы и закономерности инновационной деятельности и совместной работы, в частности правильно оценивал свое место и роль в общей работе. Во-вторых, надо добиваться того, чтобы все участники научились согласовывать интересы и цели. Ведь основа успешного ведения инновационного бизнеса, как и любого другого— это соблюдение баланса интересов его участников. Впадение в крайности— когда, например, изобретатель убежден, что все сможет сделать один и только его роль важна, или когда инвестор готов выкупить изобретение “на корню” и считает, что тот, кто платит деньги, заказывает музыку,— будет только снижать эффективность проекта. В-третьих, на наш взгляд, у всех участников процесса необходимо воспитывать творческий подход к разработке инновационного проекта и понимание важности творческих решений, нацеленных на удовлетворение интересов потребителя инновации, творческих решений как в сфере науки и техники, так и в сфере организации бизнеса. Инновационный менеджмент требует большого вклада интеллекта на всех стадиях жизненного цикла проекта. В каждом успешном инновационном проекте люди, придумавшие техническую идею, и люди, создавшие модель бизнеса— полноценные соавторы. Авторы продуктивной бизнес-идеи являются не меньшими изобретателями, чем создатели технического решения. Вариантов того, что можно сделать с технической идеей для ее воплощения в продукт, как правило, очень много. И выбор наиболее оптимального из них и построение в соответствии с ним всех бизнес-процессов такая же творческая задача, как и создание технического изобретения. Именно всему этому и надо учить. Когда человек понимает все это, он становится более эффективным членом команды. Конечно, наряду с этими навыками важны и чисто “технологические” знания: какова структура бизнес-плана, как посчитать финансовую эффективность и оценить риски проекта и так далее. Это, безусловно, очень важные и нужные знания, но, к сожалению, не менее важными являются командное взаимопонимание и творческое отношение к процессу, который по своей природе никогда не может быть полностью предсказуемым.

По нашему мнению, наиболее успешный путь создания такой системы подготовки менеджеров инноваций, это их подготовка на базе вузов, конечно, при условии, что они будут иметь хорошие связи с бизнес-сообществом и смогут выстроить вокруг себя эффективную инновационную среду. При этом, инновационная образовательная стратегия вуза должна быть направлена как на разработку образовательных программ для подготовки студентов и переподготовке специалистов для инновационной деятельности, так и на создание инновационной среды вокруг вуза. Например: создание бизнес-инкубатор, где будет размещен ряд проектов, предложенных студентами и профессорами; создание новых факультетов, нацеленных на развитие инновационной деятельности; развитие новых программ дополнительного образования в сфере инновационной деятельности, в том числе и в интересах потребительской кооперации; развитие сотрудничество с бизнес-сообществом, в частности с венчурными и инвестиционными фондами; проведение конкурсов студенческих инновационных проектов. Это те реальные шаги, которые, по нашему мнению, необходимо делать для создания системы подготовки кадров для инновационной деятельности, для того чтобы получать реальные результаты— способствовать переходу экономики Украины в целом и отдельных ее отраслей на инновационный путь развития.

КАЛЮНИНА В.С.,
студентка ОКР «Спеціаліст»
спеціальності «Менеджмент організацій і адміністрування»
Маріупольського державного університету

МЕХАНІЗМ ДЕРЖАВНОГО УПРАВЛІННЯ АПК УКРАЇНИ

Агропромисловий комплекс - одна з найважливіших галузей народного господарства України, де виробляється 35 % валового продукту, працює 29% населення, зайнятого в народному господарстві, використовується 35 % основних фондів.

У сучасних умовах АПК України характеризується тяжким фінансово-економічним становищем. Про це наочно свідчать збитковість багатьох організацій АПК (від 1/3 до 60% і більш як в сільському господарстві, так в харчовій і переробній промисловості за останні десять років), відстала матеріально-технічна база, хронічна нестача оборотних коштів, соціально-економічна і політична нестабільність та інші процеси, що відбуваються в АПК. Велика частина сільгосптоваровиробників має значні борги бюджету і позабюджетним фондам, іншим кредиторам. Низьким залишається рівень заробітної плати на селі.

Регулювання сфери АПК здійснюється за допомогою як адміністративних, так і економічних методів. Структура їх поєднання залежить від напряму аграрної політики і соціально-економічної ситуації, що склалася в країні.

Основні напрями державного економічного регулювання АПК:

1. бюджетна підтримка товаровиробників АПК у вигляді субсидій, дотацій і компенсацій, а також фінансування капітальних вкладень, що мають безповоротний та зворотний характер, надання гарантій щодо

залучення інвестиційних кредитів, підтримка короткострокового кредитування сезонних витрат сільськогосподарських товаровиробників на пільгових умовах (субсидювання відсоткових ставок по залучених), підтримка забезпечення підприємств і організацій агропромислового комплексу сільськогосподарською технікою, машинами і устаткуванням на умовах лізингу, спеціалізована підтримка з окремих напрямів, забезпечення системи аграрної освіти, науки тощо [2].

З метою надання державної допомоги сільськогосподарським підприємствам, у яких внаслідок несприятливих погодних умов загинула частина посівів озимих зернових культур, збереження зернового клину, стабілізації валового виробництва зерна та забезпечення продовольчої безпеки держави чинним законодавством передбачено надання державної фінансової підтримки галузі рослинництва для пересіву озимих зернових культур.

Підстави та умови отримання коштів державного бюджету – субсидії на гектар посівів для пересіву озимих зернових культур[3].

2. підтримка формування кредитного механізму АПК, адекватного умовам ринку, розвиток національної фінансово-кредитної системи обслуговування товаровиробників АПК, сільської кредитної кооперації, а також системи страхування сільськогосподарської діяльності.

3. цінова політика, направлена, перш за все, на створення умов оптимізації цінових співвідношень між продукцією сільського господарства та інших галузей економіки, підтримання доходів товаровиробників АПК. Цінова політика тісно пов'язана з антимонопольною політикою. Подальші антимонопольні заходи мають досить важливе значення в умовах диспаритету цін, при цьому раціональне регулювання цін і тарифів на послуги (товари, роботи) природних монополій для аграрного сектору має найважливіше значення, оскільки саме вони значною мірою визначають структуру витрат і таким чином впливають на динаміку доходів сільськогосподарських товаровиробників.

4. податкова політика, що передбачає вдосконалення системи оподаткування в АПК. Сучасна податкова система характеризується множинністю і відсутністю наукової обґрунтованості ставок податків і зборів. У цілях зниження податкового тягаря і спрощення оподаткування сільськогосподарських товаровиробників, необхідно ввести єдиний земельний податок, що враховує регіональні чинники виробництва, передбачає створення системи податкових пільг для товаровиробників АПК в частині коштів, що направляються на розвиток виробництва, збільшення виробничих потужностей, інноваційні цілі, створення нових робочих місць тощо [2].

Спеціальний режим оподаткування ПДВ сільськогосподарських підприємств, відповідно до ст. 209 Податкового кодексу України, діє до 01.01.2018 року. За цією статтею сільськогосподарські підприємства мають змогу накопичувати податкову різницю ПДВ між реалізацією сільськогосподарських товарів (послуг) та придбанням виробничих факторів. Різниця акумулюється на спеціальних банківських рахунках аграрних підприємств та використовується ними для додаткового придбання виробничих факторів.

За допомогою цього спец режиму формується суттєвий ресурс підтримки який перевищує обсяги прямого бюджетного фінансування, при цьому розподіл коштів є більш прозорим та об'єктивним. Застосування спец режиму ПДВ не суперечить нормам Світової організації торгівлі [1].

5. Інвестиційна політика направлена на стимулювання інвестиційних процесів, що в умовах деградації матеріально-технічної бази набуває особливого значення. Це вимагає поліпшення інвестиційного клімату в АПК за рахунок формування відповідної правової бази захисту прав інвестора, створення інституціональної бази і відповідного організаційно-економічного механізму для активізації інвестиційної діяльності в АПК [2].

Україна веде конструктивний діалог з європейськими інвесторами. Знято непорозуміння у квотуванні експорту, зокрема зерна. Якщо Україна і обмежуватиме поставки, в ситуаціях загрози продовольчої безпеки, то тепер попереджатиме про це наперед. Водночас інвесторів в аграрний комплекс держава підтримуватиме ще більше - Мінагрополітики відшкодуватиме до 40% витрат на будівництво овочесховищ з новими технологіями.

Зараз перед агропромисловим комплексом України стоїть нелегке завдання - відкрити доступ вітчизняним продуктам до Європи і одночасно захистити їх від конкуренції з імпортом. Можливості для цього відкриває зона вільної торгівлі, переговори про яку перебувають на фінішній прямій [4].

6. державне регулювання внутрішнього продовольчого ринку, організація закупівель і застави сільськогосподарської продукції, сировини і продовольства, здійснення товарних і закупівельних інтервенційних операцій, сприяння формуванню об'єднань товаровиробників АПК із просування продукції на ринки, їх інтеграції з переробними підприємствами і торговельними організаціями і, перш за все, стимулювання створення вертикально інтегрованих аграрних компаній по технологічному ланцюгу «виробництво сировини – переробка – реалізація».

7. підтримка розвитку інфраструктури внутрішнього продовольчого ринку, у тому числі створення великих оптових продовольчих, а також локальних ринків, товарних бірж, сприяння проведенню аукціонів, ярмарків та інших форм організованої оптової і роздрібною торгівлі з виходом на них безпосередніх товаровиробників або організацій, що представляють їх інтереси.

8. проведення протекціоністської політики щодо зовнішньої торгівлі сільськогосподарською продукцією, сировиною і продовольством, захист економічних інтересів товаровиробників АПК і внутрішнього

ринку продовольства з використанням заходів митно-тарифного регулювання, кількісних обмежень, антидемпінгових і компенсаційних заходів за імпорту товарів, підтримка експорту вітчизняної продукції.

9. підтримка соціального розвитку села, і на цій основі створення необхідної бази формування ефективних ринкових відносин в АПК. Вирішення соціальних проблем села багато в чому зумовлюється результативністю проведення позитивних зрушень в АПК, його стійким розвитком. Ця залежність є досить вагомою. При цьому основою вибору пріоритетів соціальної політики є побудова соціально-орієнтованого ринкового господарства, яке забезпечить створення системи надійного соціального забезпечення, дотримання прав і свобод громадян, гарантоване задоволення соціальних потреб на нормативному рівні, стимулювання розвитку альтернативної зайнятості на селі, регулювання доходів для недопущення соціально-небезпечної диференціації рівня життя. Водночас у сучасних умовах, за хронічної нестачі у державному і місцевих бюджетах необхідних коштів на підтримку соціальної сфери села, доцільно виробити заходи щодо селективної державної підтримки розвитку низки ключових сфер соціальної інфраструктури. Одночасно необхідно надати належних прав органам місцевого самоврядування [2].

Важливе значення має створення загальнодоступної інформаційної системи з основних видів випущеної продукції, можливостей українських підприємств з випуску тієї або іншої продукції, наявного внутрішнього і зовнішнього попиту, підготовки прогнозів зміни попиту на різні види продукції на внутрішніх і зовнішніх ринках. Слід враховувати, що інформаційне забезпечення – це стратегічне завдання, від рівня вирішення якого залежить не лише ефективність державного регулювання агропромислового виробництва і продовольчого ринку, але і його функціонування.

Найбільш ефективною формою державної підтримки агропромислового комплексу вважається здешевлення відсоткової ставки за залученими кредитними ресурсами в АПК.

Одним із пріоритетів для розвитку агропромислового комплексу держава вважає також і становлення сучасного високотехнологічного виробництва в тваринництві. Підтримка даного напрямку сприятиме розвитку великотоварного виробництва, що надасть можливість суттєво підвищити продуктивність даної галузі.

Література:

1. Жук В.М. Стан та розвиток спеціальних режимів оподаткування аграрного бізнесу / В.М. Жук // Фінанси України. – 2011. - № 7. – С.33-42.
2. Левандівський, О. Т. Особливості державного регулювання АПК / О. Т. Левандівський. - С .16-20
3. <http://www.agro-business.com.ua/component/content/article/29-2011-05-11-22-05-40/1072--2012-.html>
4. <http://economics.unian.net/ukr/detail/112593>.

КОВАЛЬОВ А.Є.,
студент ОКР «Спеціаліст»
спеціальності «Міжнародна економіка»
Маріупольського державного університету

ШЛЯХИ ОПТИМІЗАЦІЇ РОЗВИТКУ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ ТРАНСПОРТНОЇ ГАЛУЗІ УКРАЇНИ

Забезпечення прискореного економічного розвитку України можливо лише за умови ефективного використання транспортної інфраструктури як основної складової національної транспортної системи та її динамічного розвитку, особливо в умовах реалізації потенціалу членства нашої країни в СОТ, прийняття Урядом України фінансових зобов'язань перед МВФ, Світовим банком та ЄБРР та підписання Угоди про вільну торгівлю з Європейською асоціацією вільної торгівлі (ЄАВТ). У зв'язку з цим актуальним та необхідним є розробка та реалізація ефективної стратегії розвитку транспортної галузі країни, перш за все на основі пошуку інноваційної моделі інфраструктурної перебудови, спрямованої на розширення суспільних зв'язків та прискорення матеріальних потоків.

На сьогодні в Україні створена достатня нормативно-правова база, що є основою реалізації стратегічних напрямків розвитку національної транспортної системи на середньострокову перспективу, а саме Державна цільова програма розвитку транспортно-дорожнього комплексу України до 2015 р., Транспортна стратегія України на період до 2020 р., Стратегія розвитку залізничного транспорту на період 2020 р., Стратегія розвитку морських портів на період до 2015 р., Морська доктрина на період до 2035 р., Стратегія розвитку вітчизняної авіаційної промисловості на період до 2020 р., Концепція Державної цільової програми розвитку аеропортів на період до 2020 р., Державна цільова програма реформування залізничного транспорту на 2010-2015 рр. та інші діючі нормативно-правові акти. Актуальним є розробка і впровадження нових документів перспективного розвитку, серед яких Програма розвитку національної мережі міжнародних транспортних коридорів та логістики на 2011-2015 рр., Повітряний кодекс України, Державна цільова економічна програма розвитку автомобільного транспорту, Закон України «Про швидкісні автомобільні дороги», Закон України про внутрішній водний транспорт та інші нормативні акти, що спрямовані на розвиток транспортної інфраструктури та підвищення якості транспортних послуг, що надаються з перевезення пасажирів і вантажів, забезпечення транзиту.

Слід зазначити, що розвиток діяльності підприємств транспортної галузі має базуватися на використанні переваг, якими володіє національна транспортна система України в цілому. До таких переваг можна віднести:

- Територіальні чинники (вигідне географічне та гео економічне розташування, наявність морського кордону та найдовшого у Європі сухопутного кордону);
- Інфраструктурні чинники (наявність розвинутої транспортної інфраструктури, зокрема залізничної мережі та портового господарства);
- Інституційні чинники (наявність достатньої нормативно-правової бази та інститутів регулювання);
- Загально економічні чинники (посилення конкуренції на внутрішньому ринку транспортних послуг, активізація зовнішньоторговельної діяльності, орієнтація на інноваційну модель розвитку національної економіки, транспортної системи зокрема);
- Наддержавні та глобальні чинники (активізація міжнародного співробітництва в рамках адаптації до вимог єдиної транспортної політики країн ЄС, взаємодії в межах регіональної транспортної системи країн СНД, розбудови мережі МТК, активізація зовнішньоекономічних відносин між країнами Європи та Азії, активної інтеграції до світової транспортної системи).

Однак, з іншого боку варто враховувати, що стримуючими чинниками розвитку зовнішньоекономічної діяльності підприємств транспортної галузі України є низькі темпи якісних зрушень у розвитку транспортної мережі та транспортних засобів порівняно з європейськими країнами, відсутність власного морського флоту, низький рівень контейнеризації портового господарства, низький рівень конкурентоспроможності автомобільного та авіаційного транспорту, відсутність чіткого механізму реалізації стратегій розвитку транспортної галузі, невідповідність нормативно-правової бази європейському законодавству, необхідність її швидкої адаптації, низький інвестиційний потенціал галузі, високий ступінь залежності транспорту від динаміки виробництва, розвитку взаємопов'язаних галузей, загальних темпів економічного зростання держави, посилення конкурентного впливу за вантажопотоки з боку інших транзитних держав.

З огляду на вище зазначене, в сучасних умовах глобалізації світового господарства з одного боку, та активних процесів інтеграції транспортної системи України до єдиної європейської системи перед транспортом постає ряд глобальних викликів, без врахування яких неможливий його ефективний розвиток. Ці виклики перш за все пов'язані з новими вимогами до національних транспортних систем, що обумовлюють перехід від екстенсивної до інтенсивної моделі розвитку на основі сучасних інноваційних технологій; з посиленням внутрішньогалузевої та міжнародної конкуренції у транспортному секторі.

Однією зі стратегічних цілей розвитку транспортної систем має стати підвищення її конкурентоспроможності, що передбачає вирішення таких завдань, як зростання якості послуг, підвищення пропускну спроможності транспортної інфраструктури, підвищення інвестиційного потенціалу галузі, розвиток вітчизняного машинобудування, удосконалення мережі інформаційно-комунікаційних технологій транспорту. В цілому високо конкурентоспроможна транспортна система повинна базуватися, на наш погляд, на двох критеріях: високої якості транспортних послуг та високої якості та безпеки транспортної інфраструктури.

Підвищення рівня конкурентоспроможності національної транспортної системи можливе за умови інтенсивного інноваційного розвитку транспортної інфраструктури та модернізація рухомого складу для забезпечення зростаючої мобільності населення та прискорення переміщення вантажопотоків.

Як вже зазначалося, Україна володіє досить розвинутою інфраструктурою залізничного, водного, автомобільного та авіатранспорту, однак, техніко-технологічні характеристики транспортної мережі не відповідають загальноєвропейським та світовим стандартам. Так, 51,1% українських доріг не відповідає вимогам за рівністю, 39,2% - за міцністю. Середня швидкість руху на автодорогах у 2-3 рази нижча, ніж у західноєвропейських країнах. Лише від поганих доріг Україна щорічно втрачає 32 млрд. грн. або 3% ВВП. Щодо залізничного транспорту, то 15-17% залізничних доріг є непридатними для подальшого використання, більша частина інфраструктури (вокзали, станції, готелі, засоби зв'язку та керування рухом тощо) є застарілими. Техніко-технологічні характеристики морських портів (глибина підхідних каналів та акваторій, технічний стан причалів, навантажувально-розвантажувальних механізмів, систем автоматизації і комп'ютеризації) залишаються на рівні 90-х років минулого століття і не відповідають сучасним міжнародним стандартам, особливо в аспекті контейнеризації процесів транспортування. Більшість аеропортів України технічно не відповідають вимогам Міжнародної організації цивільної авіації та Міжнародної асоціації авіаційного транспорту.

Отже, транспортна система Україна потребує невідкладної комплексної розбудови транспортної мережі, насамперед міжнародних транспортних коридорів, мережі швидкісних автомобільних доріг, залізниць та аеропортів. Складність проблеми полягає в тому, що об'єкти транспортної інфраструктури перебувають у державній власності, потребують значних інвестицій та великою мірою залежать від фінансування з державного та місцевого бюджетів. Враховуючи недостатність фінансових засобів бюджету, необхідна взаємодія державного та приватного секторів і нові форми фінансування. Важливим питанням є резервування земель для будівництва та розвитку об'єктів транспортної інфраструктури і підготовка відповідної нормативно-правової бази.

Отже, основними шляхами розв'язання проблеми розвитку транспортної інфраструктури мають стати збільшення пропускної спроможності транспортної мережі; впровадження швидкісного руху пасажирських поїздів, передусім денних; розвиток мережі автомобільних доріг, насамперед швидкісних та міжнародного значення; розвиток пропускної спроможності морських портів; розвиток транспортних вузлів та залізничних, автомобільних підходів до морських портів; розвиток мережі пунктів пропуску через державний кордон України; розвиток аеропортової мережі, передусім у рамках підготовки до чемпіонату Європи 2012 року з футболу; розвиток державної системи використання повітряного простору України; створення мережі логістичних центрів та «сухих портів»; удосконалення мережі інформаційно-комунікаційних технологій транспорту.

Література:

1. Прейгер Д. Перспективні шляхи та механізми інтеграції ринку транспортних послуг України до країн ЄС. Аналітична записка [електронний ресурс] / Д.Прейгер, О. Собкевич, О.Ємельянова. – Режим доступу: <http://www.niss.gov.ua/articles/475/>
2. Прейгер Д.К. Реалізація потенціалу транспортної інфраструктури України в стратегії посткризового економічного розвитку [аналітична доповідь] / Д.К. Прейгер, О.В. Собкевич, О.Ю. Ємельянова. – К.: НІСД, 2011. – 37 с.
3. Транспортна політика України та її наближення до норм Європейського Союзу / [Т.Сирийчик та ін.]; за ред. Марчіна Свенціцькі. – К.: Аналітично-дорадчий центр Блакитної стрічки, 2010. – 102 с.
4. Транспортна стратегія України на період до 2020 року [електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.mintrans.gov.ua>.

КОЛОСОВ Р.В.,
к.ю.н., доцент кафедри господарського,
гражданського і трудового права
Мариупольського державного університету

ПОНЯТИЕ И СУЩНОСТЬ КОНКУРЕНЦИИ

С развитием производственных, а затем и рыночных отношений стала зарождаться конкуренция, которая возникнув одновременно с товарным производством, на сегодня превратилась в главный рычаг и стимул для развития экономики. Конкуренция выступает как фундаментальный элемент рынка, благодаря которому достигается сбалансированность между спросом и предложением, между общественными потребностями и производством. При этом, конкуренция может существовать лишь при условии наличия на рынке множественности товаропроизводителей и покупателей, которые являются экономически самостоятельными и имеют доступ к производственным ресурсам и добросовестно соревнуются за потребителя.

Целью данной работы является исследование понятия и сущности конкуренции как особого вида экономических отношений.

В науке и доктрине существуют различные подходы к определению сущности экономической конкуренции. Рассмотрим наиболее значимые из них. Термин «конкуренция» (competition, concurrence) происходит от позднелатинского слова «*concurentia*» (от *concurrere*) – сталкиваться.[1, с. 7]. По мнению, Людвиг фон Мизеса в рыночной экономике конкуренция выражается в том, что продавцы должны превзойти друг друга, предлагая лучшие и более дешёвые товары и услуги, а покупатели – более высокие цены[2, с. 259-260]. В свою очередь, А. Смит трактовал конкуренцию как "совокупность взаимно независимых попыток различных продавцов установить контроль над ценой на рынке"[3] Более того, он выделил пять основных условий функционирования конкуренции, которые и на сегодня не утратили своего значения:

- конкуренты должны действовать независимо, а не в сговоре;
- число конкурентов (потенциальных или уже имеющих) должно быть достаточным, чтобы исключить экстраординарные доходы;
- хозяйствующие субъекты должны обладать знанием о рыночных возможностях (т.е. прежде всего обладать информацией);
- -у конкурентов должна быть свобода действовать в соответствии с этим знанием (данная свобода связана в числе прочего с отсутствием барьеров входа на рынок);
- -необходимо выждать время, чтобы направление и объемы потока ресурсов стали отвечать желанию владельцев.

С точки зрения И. Кирцнера, если бы конкурентный процесс дошел до своего конца – или, другими словами, если бы все решения стали полностью согласованными, - то каждый участник уже не был бы вынужден улучшать возможности, которые он в данный момент предлагает рынку, так как никто не делал бы более привлекательных предложений. В таких обстоятельствах никому нет необходимости быть немного впереди своих конкурентов (в плане привлекательности предлагаемых возможностей), так как все текущие планы могут быть реализованы без неприятностей[4, с. 22]. Подобная ситуация кстати была в Украине, в

период функционирования плановой экономики. Естественно, если некоторые категории товаров являются дефицитными, то о становлении и развитии конкуренции говорить не приходилось.

Широкий вектор определений экономической конкуренции привел к формированию подходов в исследовании сущности конкуренции. Так, американские учёные К.Р. Макконел, С.Л. Брю и Д. Арментано сформировали системный или структурный подход, который получил широкое распространение. Вследствие с этим подходом, конкуренция рассматривается как система отношений между продавцами и покупателями, а также отсутствием барьеров для входа или выхода с любых товарных рынков [5, с. 52]. Кроме того, К.Р. Макконел и С.Л. Брю признают важную роль конкуренции в качестве механизма контроля в рыночной экономике. Рыночный механизм предложения и спроса сообщает желания потребителей (общества) предприятиям, а через них и поставщикам ресурсов. Однако именно конкуренция заставляет предприятия и поставщиков ресурсов надлежащим образом удовлетворять эти желания [5, с. 87].

Д. Арментано, считает, что конкуренцией является усилия двух или более сторон, действующих независимо, по установлению деловых отношений с третьей стороной путём предложения ей наиболее выгодных условий. В бизнесе, например, конкуренция понимается как непрерывный процесс соперничества между продавцами за превращение потенциальных клиентов в постоянных» [6, с. 38].

Научно обоснованным является понимание конкуренции как процесса, а не как состояния. Так, А. Томпсон и А. Дж. Стрикленд определили конкуренцию как "динамический, постоянно изменяющийся процесс, сопровождающийся наступательными и оборонительными действиями компаний и переносом акцента с одних видов конкурентной борьбы на другие"[7].

Подобное определение дает А. Доменик, по мнению которого: "конкуренция - это процесс, а не равновесное состояние, т.е, конкуренция - это не заданное состояние, а всегда динамический процесс, где продавцы непрерывно стремятся предложить участникам рынка более привлекательные альтернативы" [6, с. 54].

Нету однозначности и в определении целей и задач конкуренции. По-мнению одних авторов конкуренция связана исключительно с целью максимизации прибыли.[8, с. 9]. Однако, отнюдь не все действия направлены на увеличение прибыли, хотя и могут это предполагать в дальнейшем. Так, определенный субъект хозяйствования может демпинговать цены с целью устранения ближайших конкурентов, хотя это и приведет к временному сокращению прибыли, но в случае успеха приведет к преимущественному или даже доминирующему положению на рынке. Более того, некоторые действия могут быть направлены на недопущение конкурента на рынок, но это уже естественно является недобросовестной конкуренцией. Поэтому, одной из основных целей конкуренции безусловно следует признать получение прибыли, но конкуренция может предполагать и другие цели, такие как устранение конкурента или ограничение его доступа на рынок.

Анализ проведенного исследования позволяет сделать ряд выводов:

1. Конкуренцию следует рассматривать как особенный вид экономических отношений, которая представляют собой наиболее действенную форму или механизм развития товарно-денежных отношений.

2. По своей сущности конкуренция представляет собой процесс соперничества, которая с одной стороны связана с наличием на рынке большого числа независимо действующих покупателей и продавцов любого конкретного продукта или ресурса, а, с другой со свободой для покупателей и продавцов выступать на тех или иных рынках или покидать их. Т.е., конкуренция это соперничество субъектов рыночных отношений за лучшие условия и результаты коммерческой деятельности.

3. Главная ценность конкуренции заключается в том, что она заставляет производителей постоянно снижать цены на предложенные товары и услуги, устраивать акции, улучшать качество и ассортимент товаров, проводить рекламную кампанию, и т.д. Такая состязательность предпринимателей с одной стороны ограничивает их возможности влиять или контролировать ситуацию на рынке, а с другой обеспечивает права потребителя на выбор товаров и услуг необходимого ассортимента и наилучшего качества по самым низким ценам.

Литература:

1. Валитов С.С. Конкурентное право Украины: Учебник. — Донецк, 2008: - 382с.
2. Мизес Л. Человеческая деятельность: трактат по экономической теории / пер. с 3-го исп. англ. изд. А.В. Куряева.- Челябинск: Социум, 2005. - 878 с.
3. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов. М.: Наука, 1993.
4. Кирцнер И. Конкуренция и предпринимательство. - М.: ЮНИТИ –ДАНА, 2001. - 239 с.
5. Макконнелл Кэмпбелл Р., Брю Стенли Л. Экономикс: Принципы, проблемы и политика. В 2 т.: Пер. с англ. 11-го изд.- Т.2. - М.: Республика, 1992. - 400 с.
6. Арментано Доминик Т. Антитраст против конкуренции. Пер. с англ. - М.: Альпина Бизнес Букс, 2005. - 432 с.
7. Томпсон А.А., мл., Стрикленд А. Дж. Стратегический менеджмент: концепции и ситуации: Учебник для вузов. М.: ИНФРА-М, 2000.
8. Еременко В.И. Конкурентное право Российской Федерации. М., 2001.

ІНВЕСТИЦІЙНА ПРИВАБЛИВІСТЬ РИНКУ ТУРИЗМУ В УКРАЇНІ

Туризм за останні 5 років перетворився на потужну галузь світової економіки. Україна ж використовує свої туристичні ресурси лише незначною мірою. За даними Всесвітньої Туристичної Організації туристична індустрія становить 10,9% світового валового продукту і значну частину ВВП багатьох країн світу. На даний час, коли основним наповнювачем бюджету багатьох розвинених країн світу, зокрема Іспанії, Греції, Франції, Швеції є туристична галузь, в Україні цей комплекс як окремий вид економічної діяльності, навіть не виділяють державної статистики.

Україна має великі потенційні можливості наповнювати бюджет за рахунок розвитку туризму, але розкрити цей потенціал можна шляхом широкого використання різних економічних, стимулюючих засобів, які вже тривалий час використовуються в економіці розвинених країн. За своїм географічним і геополітичним положенням, за історичною і культурною спадщиною наша держава має унікальні можливості, однак недосконалість законодавчої бази, відсутність розвинутого фінансового ринку, непривабливий інвестиційний клімат створюють перешкоди для розвитку туристичної галузі.

За даними Світового економічного форуму, у сфері подорожей і туризму Україна серед 124 країн світу займає «почесне» 78-е місце.

В економіці України існує певна суперечність - кількість туристів зростає, обсяги наданих послуг теж ростуть, збільшується і кількість фахівців. Інша справа, що недостатньо зростають доходи бюджету від туризму. На думку експертів, темпи і якість зростання не відповідають сучасним світовим тенденціям і реальному туристичному потенціалу нашої країни.

І проблема зовсім не в тому, що Україна не приваблює інвесторів. Навпаки, охочих вкласти свої мільйони сюди хоч відбавляй. Тільки впродовж 2008-2010 рр. про своє бажання інвестувати в Крим заявили Естонія, Фінляндія, Канада і Туреччина. І це тільки ті країни, які раніше Україною не цікавилися.

Політична нестабільність - ось один з головних факторів, що стримують приплив іноземних інвестицій в туристичну сферу. Ще один момент, який турбує інвесторів не менше, ніж політична ситуація, - це нестабільність законодавчої бази, зокрема правил оподаткування. Адже почавши роботу за одними правилами, вже через рік інвестор може зіткнутися з чим-то абсолютно протилежним. Причому нерідкі випадки, коли ставки і принципи оподаткування змінюються "заднім числом". Природно, нести в Україну "довгі" гроші (а інвестиції в туризм завжди довгострокові) в такій ситуації ніхто не буде.

Для успішного розвитку галузі туристичного бізнесу, необхідно створити спеціальні умови, які стимулювали б приплив приватних інвестицій, зокрема з за кордону.

Для подолання існуючих проблем Кабінет Міністрів України схвалив Стратегію розвитку туризму і курортів. Цим документом закладається фундамент для поліпшення інвестиційного клімату в галузі туризму і курортів та наповнення місцевих і державного бюджетів за рахунок цих видів діяльності. Стратегія покликана забезпечити підвищення конкурентоспроможності сфери вітчизняного туризму і курортів на основі раціонального використання туристичних ресурсів України. Документ передбачає посилення ролі держави в сфері туризму і курортного відпочинку за рахунок формування ефективної моделі співпраці держави, бізнесу та суспільства.

При Міністерстві культури і туризму планують створити міжвідомчу робочу групу з питань туризму, до складу якої увійдуть представники Мінтрансу, Міністерства охорони здоров'я, МВС, МНС, Держмитслужби, Укравтодору і місцевих органів влади. Є плани передати з Держслужби курортів і туризму в регіони повноваження щодо видачі ліцензій на туристичну діяльність. Міністерство закордонних справ планує продовжити успішний досвід по введенню безвізового режиму для громадян окремих країн і незабаром скасувати в'їзні візи для туристів з Ізраїлю, ОАЕ, Австралії та Нової Зеландії.

Масштабні перетворення в Україні при переході до ринкових відносин не минули і туристичний комплекс. Згідно даних Державної служби туризму і курортів України (станом на 15.06.2010 році), туристичний комплекс - це 3 837 суб'єктів туристичної діяльності, з них 1448 туроператорів, середнеобликова кількість працівників дорівнює 21,0 тис. осіб на постійній основі і близько 1 мільйона осіб сезонно (4,6% загальної зайнятості). Для порівняння в Німеччині в індустрії туризму зайнято 2,3 млн. осіб (10% загальної зайнятості), в Іспанії - 1,4 млн. осіб (9,1% загальної зайнятості). З туризмом безпосередньо пов'язана життєдіяльність понад 40 галузей економіки і близько 10-15% населення України. До сфери туристичного напрямку належить 150 тис. пам'яток культури, історії, археології, архітектури, палацово-паркового мистецтва, понад 300 музеїв і 500 замків, 7 національних історико-культурних заповідників, 11 національних природних парків, 4 біосферних заповідника, 17 державних природних заповідників, дендропарки. Яке ще європейська держава може похвалитися такої різноманітності історичної, культурної та природної спадщини?

Аналіз стану туристичної галузі України засвідчує, що на утримання та розвиток даного комплексу держава витрачає щорічно близько 15 млн. грн., з них на фінансову підтримку розвитку туризму - 13,206 тис. грн.

Останнім часом в економіці України намітилися позитивні зрушення, які відкривають перспективи щодо активізації інвестиційної діяльності, яка оживляє цій галузі, сприяє виходу з кризи і структурної перебудови економіки. Але для того, щоб цей позитивний процес набув достатню силу, необхідно проводити чітку державну політику щодо формування інвестиційних ресурсів, їх концентрації, стимулювання переважно вітчизняні та залучення іноземних інвестицій.

У поточному році в туристичну галузь України планується залучити не менше 2 млрд. грн. інвестицій. Як передає ЛІГА-БізнесІнформ, в 2011 році в розвиток туристичної галузі країни було залучено, за словами начальника Держслужби, 1 млрд. 810 млн.грн., що на 55% більше, ніж у 2010 році. У тому числі в реконструкцію існуючих об'єктів було вкладено 1 млрд. 420 млн.грн., у будівництво нових об'єктів - 378 млн.грн. Із загальної кількості вкладених коштів, 1 млрд. 717 млн. грн. склали гроші вітчизняних інвесторів (близько 79% від загальної суми). Іноземні інвестори вклали 176 млн.грн. (9,8%), з бюджету виділено 14 млн. 974 тис.грн. (1,2%).

Таким чином, реалізувавши вище перелічені заходи туризм в Україні може і повинен стати сферою реалізації ринкових механізмів, джерелом поповнення державного і місцевих бюджетів, засобом загальнодоступного і повноцінного відпочинку і оздоровлення, а також ознайомлення з історико-культурною спадщиною та сучасністю нашого народу і держави.

Література:

1. Інвестиції в туристичну сферу України [Електроний ресурс]// [masters.donntu.edu.ua]. – Режим доступу: <http://www.masters.donntu.edu.ua/2004/fvti/yakovchenko/library/invest.html>
2. Туристична привабливість України [Електроний ресурс]// [investory.com.ua]. – Режим доступу: http://investory.com.ua/komod/patriotic/turisti4eskuju_privlekateljnostj_ukraini_ne_pereocenili/

КУРЗАНЦЕВ Д.В.,
аспірант кафедри менеджмента організацій
і внешнеэкономической деятельности
ВУЗа Укоопсоюза «Полтавского
университета экономики и торговли»

КОМПЛЕКСНЫЙ ПОДХОД К ОЦЕНКЕ ИНВЕСТИЦИЙ В ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ ПЕРСОНАЛА ОРГАНИЗАЦИЙ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЙ КОПЕРАЦИИ УКРАИНЫ

Как показывает опыт работы ведущих отечественных компаний расходы на обучение сотрудников как правило составляют порядка 30% бюджета, выделяемого на работу с персоналом (для сравнения, западные показатели – 46%). Считается, что деньги, вложенные в развитие сотрудников, приносят большую прибыль, чем инвестиции в материальные активы. Однако наиболее часто задаваемый вопрос - как измерить реальную отдачу от подобных затрат?

Один из ведущих экспертов в области HR – Джек Филипс - создал подход, позволяющий измерять возврат инвестиций в развитие персонала (ROI Return on Investment). Подход одобрен Американской ассоциацией тренинга и развития (ASTD). Его берут на вооружение ведущие западные компании, внедряя правило, по каждой новой корпоративной программе обучения должна проводить обязательную оценку финансовой эффективности. Последняя призвана ответить на следующие вопросы: какова отдача от средств, вложенных в обучение; превышает ли финансовый эффект от обучения затраты на его проведение?

Однако, как показывает практика количественной оценки эффекта тренинга или любого другого развивающего мероприятия, сделать это очень непросто. Среди наиболее распространенных методов следует отметить: измерение степени полезности тренинга для участников по 10-балльной шкале; оценка результативности тренинга экспертом-наблюдателем; интервьюирование руководителя, относительно позитивных изменений в работе его подчиненных после того, как они обучались. Однако здесь встает вопрос о выборе основных критериев оценки и факторов, которые влияют на результат. Таким образом, трудно выбрать какой-то один, оптимальный способ оценки эффективности обучения.

Именно поэтому предлагаемый нами современный комплексный подход к измерению отдачи от инвестиций в развивающие программы включает в себя несколько уровней:

"Реакция участников". Как сами участники оценивают эффективность обучения? Какова их реакция? Для оценки этого уровня используют стандартные анкеты, уточняющие: полезность полученных знаний и навыков для реальной работы; интересность программы; сложность, доступность подачи материала.

"Обучение". Как изменились знания, навыки, установки или мотивация участников в результате обучения? Можно ли говорить о том, что есть прогресс в развитии их компетентности? Для оценки этого уровня используют специально разработанные тесты, опросники и задания, позволяющие количественно измерить изменения в квалификации или мотивации участников.

"Поведення". Применяют ли участники полученные знания и навыки на рабочем месте? Есть ли реальные изменения в их работе? Для тестирования данного уровня обычно проводится оценка 360 градусов.

"Результат". Как изменились бизнес-показатели после проведенного обучения? Оценить этот уровень наиболее сложно, так как существует много других, как внешних, так и внутренних факторов, влияющих на него. И точно измерить вклад тренинга, например, в увеличение объема продаж довольно непросто. Один из вариантов - это использование "контрольной группы", которая служит эталоном для сравнения. Помимо этого, существуют специальные опросники, которые позволяют "очистить" и изолировать влияние тренинга на бизнес-показатели и получить достаточно надежные количественные данные.

Оценка финансовой эффективности (ROI). Чтобы адекватно оценить эффект реализованной программы развития персонала помимо вышеописанных способов измерения результативности, используется следующая методика. Еще на этапе разработки программы развития выделяются релевантные показатели (те показатели, на которые влияет обучение, например, объем продаж, прибыль, затраты, производительность труда по отдельным операциям, трудозатраты). Они измеряются до и после обучения. Зафиксированные изменения бизнес-показателей переводятся в денежное выражение и суммируются. Аналогично подсчитываются затраты на проведение развивающих программ и рассчитывается ROI: $ROI = ((\text{Доход от программы} - \text{Затраты на программу}) / \text{Затраты на программу}) \times 100\%$.

По нашему мнению данный комплексный подход к измерению возврата на инвестиции в программы развития персонала помогает получить целый ряд выгод:

для высшего руководства предприятия:

оценить финансовую эффективность вложений в развитие сотрудников;

получить понятный и надежный инструмент контроля результативности мероприятий по развитию персонала;

сделать более измеримым "человеческий фактор" и его влияние на бизнес-результат. Повысить "прозрачность", а, следовательно, и управляемость своей организации.

для менеджеров по персоналу:

оценивать эффективность проводимого обучения в финансовом выражении;

перестать действовать исключительно в рамках "центра затрат" и двинуться в сторону "центра прибыли";

представлять результаты своей работы первым лицам на принятом в бизнесе языке цифр;

разрушить стереотип восприятия HR-менеджеров как людей, занимающихся "неосознаваемыми" (а потому, нередко, и несущественными) аспектами бизнеса;

привести разнообразные обучающие программы, проводящиеся в компании, к одному знаменателю (финансовый эффект);

получить инструмент для сравнения разных программ и консультантов, выявления успешных и малоэффективных тренингов.

ЛЕВКОВСЬКА С.О.,
студентка IV курсу
спеціальності «Менеджмент організацій»
Маріупольського державного університету

КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ УКРАЇНИ НА СВІТОВОМУ ТУРИСТИЧНОМУ РИНКУ ТА ШЛЯХИ ЇЇ ПІДВИЩЕННЯ

Сучасний етап розвитку світового господарства характеризується лібералізацією міжнародної економічної діяльності та інтенсивним включенням національних галузевих ринків до системи світового глобального ринку. Однак економічний ефект від лібералізації залежить передусім від рівня конкурентоспроможності національних продуктів, які країна може запропонувати світовому співтовариству.

На сьогодні туристична індустрія займає незначне місце у вітчизняній економіці з точки зору її внеску у загальний ВВП та зайнятість населення. Так, у 2011 році частка туристичної індустрії у ВВП України склала 2443 млн. дол. США, 1,8% від загального ВВП. Зайнятість населення у даній сфері становила 285 чол. на 1000 робочих місць, що склало 1,4% від загальної зайнятості.

Проте показники розвитку туристичної галузі України ще не дозволяють говорити про ефективне використання туристично-рекреаційного потенціалу країни, оскільки обсяги в'їзного туризму залишаються достатньо низькими, тобто національний туристичний продукт не користується значним попитом серед іноземних туристів. Тому питання оцінки конкурентоспроможності туристичної галузі України із виділенням чинників, що стримують її розвиток, є актуальними та своєчасними.

Слід зазначити, що в Україні є можливості широко розвивати майже всі види туризму. Науково-промисловий потенціал становить базу для розвитку наукового та ділового туризму, наявність великої української діаспори - етнічного туризму. Крім того, Україна розташована на перехресті доріг між Європою та Азією: важливі залізничні та автомобільні магістралі, порти Чорного та Азовського морів, а також Дунаю, авіамережа здатні забезпечити інтенсивні багатосторонні зв'язки з багатьма країнами. Саме ці передумови і є

тими центрами тяжіння, які приваблюють туристів та зумовлюють потенціал туристичного бізнесу в Україні, можливості проведення комплексу комерційних заходів з метою отримання прибутків від міжнародного туризму. Однак, незважаючи на державні програми заохочення туризму та об'єктивні умови його розвитку, що склалися історично, туристична галузь не повною мірою інтегрувала до світового ринку туристичних послуг.

Для визначення конкурентоспроможності країн у сфері надання туристичних послуг експерти Всесвітнього економічного форуму у співпраці з представниками Booz & Company, Deloitte, Міжнародної асоціації повітряного транспорту (IATA), Міжнародного союзу охорони природи (IUCN), Всесвітньої туристичної організації (UNWTO) і Всесвітньої Ради з подорожей і туризму (WTTC) щорічно розробляють індекс конкурентоспроможності країн у сфері подорожей і туризму (ТТСІ). Цей індекс дає змогу визначити перешкоди розвитку туризму на національному рівні та розробити конкретні заходи для покращення конкурентоспроможності країн на світовому ринку туристичних послуг.

Індекс конкурентоспроможності країни у сфері подорожей і туризму складається 14 груп показників, які об'єднують 73 фактори (державна політика і регулювання у сфері туризму, екологічна стійкість, рівень безпеки, рівень охорони здоров'я і санітарії, пріоритетність туризму, інфраструктура авіатранспорту, наземного транспорту, телекомунікації, туристична інфраструктура, цінова конкурентоспроможність, людські ресурси, рівень гостинності, природні ресурси, культурні ресурси.)

Так, у 2010 р. Україна посідала 77 місце за показником конкурентоспроможності. В 2011 році у рейтингу конкурентоспроможності у сфері подорожей і туризму Україна зайняла 85 місце серед 139 країн світу. До першої десятки увійшли такі країни, як: Швейцарія, Німеччина, Франція, Австрія, Швеція, США, Великобританія, Іспанія, Канада та Сінгапур. Серед колишніх республік СРСР Росія посіла у рейтингу 59 місце. Естонія на 25 місці, Латвія – на 51, Литва – на 55, Грузія – на 73, Таджикистан – на 118. Останнє місце в рейтингу, як і у 2010 році, посів Чад.

На жаль, Україна не отримує економічні вигоди від туристичної діяльності попри чудові можливості природних ресурсів, ретроспективний туристичний досвід та вигідне географічне розташування в центрі Європи. Невідповідність наявного та реалізованого туристичного потенціалу в Україні дозволяє припустити, що існує ряд перешкод на шляху ефективного використання туристичних ресурсів України як вагомої туристичної атракції Європи. На шляху реалізації наявного туристичного потенціалу стоїть ряд завад, що гальмує цей процес. Це переважно управлінські, соціальні, економічні та екологічні чинники: відсутність комплексної стратегії розвитку туризму; незацікавленість органів влади в розвитку галузі; поширення радянського стереотипу стосовно розвитку сучасної культури; недосконалість законодавчої бази; відсутність планів розвитку туристичних регіонів; тиск з боку фіскальних органів; неефективний менеджмент та приференціювання території; низький рівень використання інформаційного ресурсу в просуванні туристичного продукту України; недостатня представленість країни в міжнародних туристичних заходах; брак кваліфікованої робочої сили; низька якість соціальної складової туризму в структурі зайнятості; занедбаність і знищення культурної та історико-архітектурної спадщини; низький рівень культури туристів; нищення культурної самобутності через прояв глобалізаційних процесів і вплив міжнародних мереж на уклад місцевого населення; неможливість впливу приватного сектору на розбудову галузі; низька якість соціального забезпечення сіл; відсутність еколого-орієнтованої поведінки населення; незнання власної історії, культури, традицій; мовний бар'єр; міжетнічні конфлікти; брак фінансування об'єктів туристичного та культурного призначення; недостатня якість розвитку туристичної і супутніх інфраструктур переважної більшості туристично привабливих районів; відсутність програм економічного стимулювання розвитку туризму; низька інноваційно-інвестиційна діяльність; невідповідність рівня та якості послуг міжнародним стандартам; негативний імідж, сформований невідповідністю рівня туристичного продукту; нерівномірність екологічного навантаження на туристичні зони України; знищення та занедбаність пам'яток природи та ін.

У цілому дані дають можливість об'єктивно оцінити сильні та слабкі сторони туристичної індустрії України і показують, що країні, на сьогодні, досить важко конкурувати з розвинутими туристичними державами. Розвиток туристичної галузі України став актуальнішим на період проведення чемпіонату з футболу «Євро 2012», який сприяв зростанню економічної ефективності вітчизняної сфери туризму, та вплинув на перерозподіл світового туристичного потоку на користь України. Проведення «Євро-2012» сприяв підняттю іміджу України, як туристичної країни, зростанню конкурентоспроможності туристичного продукту за рахунок покращення туристичної інфраструктури, вдосконалення обслуговування в межах транспортних вузлів (аеропорти, вокзали), забезпечення інфраструктурного та інформаційного облаштування визначних історико-культурних об'єктів. Разом із збільшенням інтересу туристів до нашої країни підвищилася інвестиційна активність в галузі туризму та рекреації. Проект став рушієм розвитку в країні інвестиційно-привабливого середовища та притягне значні фінансові надходження в об'єкти транспортної, спортивної та туристичної структури.

Для створення позитивного туристичного іміджу України та подальшого ефективного розвитку туристичної галузі першочерговим завданням є здійснення комплексної рекламно-інформаційної кампанії, яка має включати: проведення та активне розповсюдження зарубіжних рекламних кампаній в національних та іноземних ЗМІ, участь у професійних виставках на основних зарубіжних туристичних ринках, розробка мережі цікавих туристичних маршрутів міжнародного значення на території країни з подальшим представленням комерційних пропозицій іноземним туристичним фірмам для їх використання, розвиток ділового туризму

шляхом проведення різноманітних конференцій та інших ділових та наукових заходів, особливо всесвітніх тощо.

В умовах глобалізації у туризмі Україна повинна зробити туристичну індустрію одним з пріоритетних галузей економіки. Керівництво Державної туристичної адміністрації України бачить майбутнє галузі у розвитку транспортних коридорів і туристичної інфраструктури та в контролі за якістю туристичних послуг, що надаються клієнту. Україна являє собою унікальний комплекс історичних, культурних та природних пам'яток і має значні рекреаційні можливості, що сформувались завдяки географічному положенню та історичному розвитку нашої держави. Тому вона має значні та реальні перспективи розвитку туристичної галузі, завдяки чому повинна зайняти одне з достойних місць серед країн – світових туристичних лідерів.

Підвищення конкурентоспроможності України у сфері подорожей та туризму і подальший розвиток вітчизняної туристичної індустрії залежить від створення державою сприятливого бізнес-клімату, що буде привабливим для інвестицій. Також, необхідно спрямувати зусилля на вирішення наступних завдань: забезпечити відповідність туристичних послуг міжнародним стандартам; розвинути туристичну інфраструктуру; створити нові, або удосконалити існуючі диверсифіковані туристичні продукти та напрямки туризму; побудувати бренд України та просунути його на регіональному, загальнонаціональному та міжнародному рівнях; створити мережу інформаційних центрів; вдосконалити рівень кваліфікації працівників туризму; покращити оподаткування туристичних послуг.

Література:

1. Левковская Л., Чабан Р., Мунин Г. Состояние и перспективы развития туризма и гостиничного бизнеса в Украине : Экономика Украины, 2003.- № 6. – 35с.
2. Національна бібліотека України ім. Вернадського Конкурентоспроможність України на світовому туристичному ринку - [Електронний ресурс]. Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/prvs/2012_2/086.pdf
3. Заячківська Г. Індекс конкурентоспроможності України у сфері подорожей і туризму / Г. Заячківська - [Електронний ресурс]. Режим доступу: http://econa.at.ua/Vyruk_7/zayachkovska.pdf.

МАЙОР О.В.,
 к.е.н., доцент кафедри обліку і фінансів
 Львівського інституту економіки і фінансів,
 РУРА І.В.,
 аспірант кафедри обліку і фінансів
 Львівського інституту економіки і фінансів

ЗАРУБІЖНИЙ ТА ВІТЧИЗНЯНИЙ ДОСВІД РЕФОРМУВАННЯ ПЕНСІЙНОЇ СИСТЕМИ

Вступ. До найважливіших пріоритетів сучасної соціально-економічної стратегії передових країн світу є ідея економічної забезпеченості гідного життя непрацездатних членів суспільства. Вирішити це можна тільки завдяки впровадженню комплексу організаційно-правових та економічних заходів, серед яких важливу роль відіграють реформування пенсійних систем та створення нових інститутів соціального захисту державної та недержавної форм.

В економічній літературі цим питанням приділяється значна увага, зокрема в працях таких економістів-дослідників: П.Болле, Е.Джеймса, В.Мітчела, В.Роїка, Л.Сичової, В.Шахова, В.Гриньової, В.Грушка, Е.Лібанової, О.Макарова та інші. Однак слід відмітити, що недостатньо дослідженими залишаються питання формування нових інституціональних структур на зразок зарубіжних в процесі реформування вітчизняної пенсійної системи.

Постановка завдання. Метою даного дослідження є аналіз зарубіжного досвіду формування систем пенсійного забезпечення та визначення напрямків його застосування в пенсійній системі України. Для удосконалення діючої вітчизняної системи важливе значення має вивчення та використання як світового, так і європейського досвіду в цій галузі з метою наслідування кращих варіантів, а також уникнення недоліків, які мали інші країни. В більшості країн світу пенсійні витрати в сучасних умовах є найбільшими в структурі витрат на соціальний захист. За прогнозами фахівців частка людей віком 65 років в країнах, зокрема ОЕСР зростає з 13,9% у 2000 році до 22% у 2040 р., а частка витрат на пенсійне забезпечення у ВВП – з 11,4% до 20,2% відповідно (за всіх інших рівних умов) [1]. Додавши до цього економічні чинники, зокрема : високий рівень безробіття, циклічний характер суспільного виробництва, бюджетні дефіцити окремих країн, бачимо, що навіть збільшення соціальних витрат за рахунок державних фінансів не може гарантувати підвищення рівня життя кожної людини в найближчі десятиліття. У зв'язку з цим постає питання щодо пошуку нових шляхів по покращенню життя суспільства, серед яких провідне місце займає реформування пенсійної системи.

Результати. Провідні країни світу в контексті програми «Цілі тисячоліття», що містять перелік цінностей та принципів, які яких мають дотримуватися члени ООН, таких, як солідарність і спільний обов'язок щодо управління глобальними економічними і соціальним розвитком, викорінення злиденності, захист

вразливих верств населення та інших здійснюють пенсійне реформування, використовуючи різні моделі побудови пенсійних систем.

У світовій практиці дедалі ширше застосовується багаторівнева пенсійна система, яка має три складові: солідарну (перший рівень), обов'язкову накопичувальну (другий рівень) та додаткову або добровільну накопичувальну (третій рівень). Переваги багаторівневого пенсійного забезпечення полягають у тому, що накопичувальна пенсійна система дає можливість збільшувати сукупні національні нагромадження, інвестиції та сприяти економічному зростанню. Крім того вона не залежить від демографічних чинників, дає можливість диференціювати розміри пенсії залежно від заробітної плати й ефективності використання пенсійних нагромаджень. Різновидом змішаної системи є солідарно-накопичувальна модель, яка характерна європейським країнам, зокрема Польщі, Швейцарії, Ірландії, частково Італії та Іспанії.

Аналіз пенсійних реформ, що використовуються за рубежом, показав, що всі вони мають певні недоліки. В сучасних умовах трансформаційної економіки України саме змішана трьохрівнева пенсійна система, яка охоплює традиційну солідарну систему, обов'язкову накопичувальну систему та добровільну систему особистих пенсійних збережень могла б досягти найкращих успіхів у пенсійному забезпеченні громадян держави.

Висновки. В результаті дослідження реформування пенсійних систем провідних європейських країн можна зробити висновок, що комплекс заходів по реформуванню носить характер коригування, а не кардинальної зміни існуючих пенсійних систем. Основними напрямками таких заходів є: підвищення вікової межі виходу на пенсію, збільшення тривалості необхідного трудового стажу виходу на пенсію; зміну порядку індексації пенсій на основі темпів зростання споживчих цін, а не середньої заробітної плати; введення обов'язкових професійних накопичувальних схем і перетворення державної розподільчої системи в систему пенсійного забезпечення, розвитку недержавних структур пенсійного забезпечення.

На основі аналізу пенсійних систем зарубіжних країн слід відмітити, що Україна використовує позитивний зарубіжний досвід європейських країн і будує свій економічний механізм пенсійного забезпечення виходячи з таких основних підвалин: рівня життя, демографічної ситуації, інвестиційної складової і пенсійної політики держави, враховуючи ресурси і можливості вітчизняної економік та довгострокову перспективу.

Література:

1. Лібанов Е., Палій О. Ринок праці та соціальний захист - К.К. Видавництво «Основи», 2004, с. 406.
2. Привалов Ю., Наєнко Ю. Пенсійна реформа в Україні: тенденції та перспективи. - К.: 2005, с. 18-37.

МИГУНОВ И.В.,
магістрант II курсу
напрявленія підготовки «Економіка»
Белгородського університету
кооперации, економіки и права

О НЕКОТОРЫХ ВЗГЛЯДАХ НА СУЩНОСТЬ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА

Понятие «потенциал» происходит от латинского слова «potentia», которое означает силу, мощь, возможность, способность, существующую в скрытом виде и способную проявиться при определенных условиях. Его оценка является одной из важнейших стратегических задач управления организацией. Для научного управления потенциалом предприятия, для правильной оценки и разработки основных направлений совершенствования управления потенциалом, прогнозирования и расчета его величины и уровня использования необходимо установление его экономической сущности.

Если в середине XX в. понятие потенциала в научной литературе употреблялось в основном для олицетворения экономической мощи страны, и полагалось, что в состав потенциала входят элементы общественного производства прошлого и текущего периода, то по мере развития экономической науки понятие потенциала расширилось, появились такие категории как «экономический потенциал» и «производственный потенциал». Рассмотрим подробнее категорию «экономический потенциал».

Б.М. Мочалов под данной категорией понимает «совокупную способность отраслей народного хозяйства производить промышленную, сельскохозяйственную продукцию, осуществлять капитальное строительство, перевозить грузы, оказывать услуги населению». С его мнением соглашаются В.Н. Мосин и Д.М. Крук. Экономико-математический словарь Л.И. Лопатникова дает схожее понятие данного термина. Такого же мнения придерживается А.М. Румянцева. Полагается, что в представленных определениях имеет место только один из аспектов экономического потенциала, представляющий собой способность хозяйственного механизма выполнять производственную функцию. Скорее всего, это сущностная, но не единственная его характеристика. В словаре под ред. О.В. Козлова «Управление социалистическим производством» автор определяет экономический потенциал как экономические возможности страны, которые зависят от степени развития производительных сил и производственных отношений, наличия трудовых и производственных ресурсов, эффективности хозяйственного механизма. Необходимо отметить, что из представленного определения, не совсем понятно, о каких именно экономических возможностях идет речь.

По мнению Самоукина Л.И. экономический потенциал должен рассматриваться во взаимосвязи с присущей каждой общественно-экономической формации производственными отношениями, которые проявляются между трудовым персоналом и управленцами организации, между отраслями народного хозяйства в целом, по причине полного использования их способностей к созданию материальных благ и услуг. Представленное определение, на наш взгляд, подчеркивает довольно важную особенность экономического потенциала. Тем не менее, экономический потенциал в полной мере зависит от уровня развития производственных сил. Автор Л.С. Сосненко под экономическим потенциалом понимает совокупность имущественного потенциала и финансового состояния экономического субъекта. В результате использования имущества формируется финансовый результат от деятельности экономического субъекта и его правильное использование дает приращение экономического потенциала. [5, с.20-25]

Профессор В.В. Ковалев стоимостную оценку потенциала так же характеризует наличием активов и источников их формирования, которые соответствуют имеющимся ресурсам, обеспеченным собственным капиталом, что определяет устойчивость финансового положения предприятия. В отличие от некоторых авторов, В.В. Ковалев говорит о необходимости оценки долгосрочной перспективы использования финансового потенциала, предлагая для этого показатели уровня использования операционного и финансового левериджа. Н.П. Любушин, Г.В. Савицкая рассматривают экономический потенциал более узко, как некий обобщающий показатель, характеризующий эффективность деятельности организации. Нарастание экономического потенциала происходит в том случае, когда темпы роста прибыли превышают темп роста выручки от реализации продукции, а последний в свою очередь больше прироста себестоимости реализованной продукции. По оценкам специалистов, в настоящее время потенциал российских организаций используется на 40–60%. Поэтому Н.П. Любушин в неразрывной связи с экономическим потенциалом, говорит о выявлении резервов повышения эффективности использования ограниченных ресурсов и их оптимального сочетания для повышения объема выпуска и увеличения доли организации на рынке. [2, с.14-18]

Если рассматривать экономический потенциал как совокупность имеющихся в наличии ресурсов, то здесь необходимо выделить, что приверженцами данного подхода являются Б. Пльшевский, А. Тодосейчук, Ю. Лычкин и А. Цыгичко. Авторы в своих работах даже подменяют содержание понятия «потенциал» такими понятиями как «ресурсы», «инвестиции», «инвестиционные ресурсы».

В. Марушков в диссертационном исследовании «Оценка использования экономического потенциала предприятия (на примере предприятий печатной отрасли)» определяет экономический потенциал, как «...способность предприятия обеспечивать свое долговременное функционирование и достижение стратегических целей на основе использования системы наличных ресурсов». Опираясь на предложенное определение, автор разработал структурную модель формирования экономического потенциала предприятия. Анализ данной модели позволяет говорить о том, что в качестве материальной основы экономического потенциала выступают финансовые ресурсы, которые нашли свое отображение в балансе предприятия, а размер экономического потенциала есть итог их общих стремлений, выраженный потенциальной прибылью, которая остается в ведении предприятия. [4, с.15-19]

Н.Е. Симионова и Р.Ю. Симионов выделяют две составляющие экономического потенциала: объективную — совокупность материальных, трудовых, финансовых и нематериальных ресурсов для производства продукции; субъективную — способность работников использовать ресурсы с максимальной отдачей. Экономический потенциал конкретного предприятия в рыночных условиях не является абсолютной характеристикой, он существенно зависит от состояния конкурентной среды, конкурентоспособности отрасли, состояния макроэкономики. Для предприятия строительной отрасли этот автор дает следующее определение категории экономического потенциала: «это способность предприятия создавать, сохранять, развивать и активно использовать материальные и нематериальные активы, кадровый ресурс и возможности бизнес-среды для обеспечения конкурентоспособной деятельности на рынке строительных работ». Ю.С. Валеева, Н.С. Исаева основными составляющими потенциала предприятия считают возможности: маркетинговые, трудовые, интеллектуальные, производственно-финансовые. Последние являются наиболее значимыми, как отмечают авторы, и состоят из двух локальных субпотенциалов — производственного и финансового. Под производственным потенциалом предприятия авторы понимают отношения, которые возникают в организации по причине формирования максимально допустимого производственного результата при условии эффективного использования:

- интеллектуального капитала предприятия для поиска передовых форм организации производства;
- имеющейся техники в целях получения наиболее высокого уровня технологий;
- материальных ресурсов для обеспечения максимальной экономии и оборачиваемости.

Финансовый потенциал, по мнению авторов, является комплексным понятием и характеризуется системой показателей, отражающих наличие и размещение средств, реальные и потенциальные финансовые возможности. Несколько иначе характеризуют экономический потенциал И.В. Грошев и Е.М. Уланова: как «интегральная характеристика, включающая способности предприятия в сфере использования финансовых и трудовых ресурсов». Финансовый потенциал — это возможности и способности предприятия в перспективе иметь достаточный уровень финансовых ресурсов. Трудовой потенциал рассматривается как «предельная величина участия всех сотрудников фирмы в ее деятельности с учетом психофизических особенностей, уровня профессиональных знаний и накопленного опыта». [1, с.21-25]

Б.А. Райзберг под економічним потенціалом розуміє систему засобів, запасів і джерел, існуючих в наявності і здатних бути використаними для досягнення певної цілі, рішення якої-небудь задачі. Економічний потенціал характеризується як оптимальне використання всіх існуючих обмежених ресурсів підприємства для отримання максимальної прибутку і є основною складовою потенціалів виробничо-економічної системи. [3,с.30-34] Таким чином, аналізуючи всі представлені визначення, можна зробити висновок, що економічний потенціал визначає досягнутий рівень розвитку; здатності і можливості системи, які пов'язані, в першу чергу, з особливостями економіко-соціальних взаємовідносин між суб'єктами, які беруть участь в господарстві. Мета цих взаємовідносин полягає в пошуку і формуванні потреб для максимального їх задоволення через виробництво певних товарів і послуг з умовою оптимального і раціонального використання існуючих ресурсів.

Література:

1. Грошев І.В., Уланова Е.М. Проблеми оцінки економічного потенціалу підприємства: трудовий потенціал // *Вопросы оценки*. — 2008. — № 1.
2. Любушин Н.П. Комплексний економічний аналіз господарської діяльності: Учеб. посібник / Н.П. Любушин. — 3-е изд., перераб. и доп. — М.: ЮНИТИ, 2007. — 445 с.
3. Райзберг Б.А., Костецкий Н.С., Янковский Е.В. Антикризисное управление — основа оздоровления предприятия // *Эксперт*. — 2008. — № 10.
4. Марушков Р.В. Оцінка використання економічного потенціалу підприємства (на прикладі підприємств друкарської галузі): Автореф. дис. канд. екон. наук. — М., 2009.
5. Сосненко Л. С. Комплексний економічний аналіз господарської діяльності. Короткий курс. — М.: КноРус, 2007.

МУХА М.А.,
студентка ІV курсу
спеціальності «Міжнародна економіка»
Маріупольського державного університету

ЧИННИКИ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ УКРАЇНИ

Розвиток зовнішньої торгівлі, процеси глобалізації, інтеграції та лібералізації є одними з найбільш актуальних у сучасному світі. Тому дедалі гостріше постає питання визначення та підвищення конкурентоспроможності економіки держави на міжнародному рівні. Проблема формування конкурентоспроможної національної економіки є на сьогодні ключовою, оскільки практика свідчить про те, що більшість вітчизняних суб'єктів господарювання виявились неконкурентоспроможними на світових ринках. Дані рейтингів конкурентоспроможності міжнародних організацій свідчать, що Україна посідає одне із останніх місць серед країн, що представлені у цих дослідженнях.

Формування конкурентного середовища в економіці України відбувається без наявної необхідної бази її існування: інституціональної структури, інструментарію, спеціалістів, досвіду тощо. Це обумовлює необхідність дослідження досвіду функціонування механізму конкуренції, накопиченого державами зі сталою ринковою економікою. Для того, щоб Україна, яка має високий потенціал, могла досягти конкурентоспроможності своєї економіки з орієнтацією на науково-технологічні та інноваційні перспективи, важливо оцінити внутрішні та зовнішні чинники та умови конкурентоспроможності.

Міжнародна конкурентоспроможність країни - це здатність країни створити таке національне бізнес-середовище за умов вільного справедливого ринку, в якому вітчизняні товаровиробники можуть постійно розвивати свої конкурентні переваги, займати й утворювати стійкі позиції на певних сегментах світового ринку завдяки потужному економічному потенціалу, що забезпечує економічне зростання економіки на інноваційній основі, розвинутій системі ринкових відносин, володінню значним інтелектуальним капіталом та інвестиційними ресурсами, гнучкому реагуванню на зміну світової кон'юнктури та відповідно до цього диверсифікацію виробництва, максимально відстоюючи реалізацію національних інтересів заради економічної безпеки та високих стандартів життя населення.

Вплив світової фінансової кризи негативно позначився на рівні конкурентоспроможності вітчизняної економіки. Скорочення обсягів міжнародної торгівлі та інвестицій призвело до зменшення попиту на експортну продукцію та спричинило девальвацію національної валюти, послаблення стабільності фінансової системи, скорочення масштабів виробництва і споживчого попиту. Всі ці чинники негативно впливають на конкурентоспроможність національної економіки, яка визначає її продуктивність, а отже рівень добробуту, норму прибутку та інвестицій.

За даними "Звіту про глобальну конкурентоспроможність 2011-2012" (Global Competitiveness Report), опублікованого Всесвітнім економічним форумом, оцінка рейтингу конкурентоспроможності економіки України серед 142 країн знизилась на 7 позицій порівняно із попереднім роком. Україна залишилася позаду таких країн, як Естонія, Чехія, Польща, Литва, Азербайджан, Словачка Республіка, Російська Федерація та Казахстан, демонструючи значне відставання від середньосвітового індексу. Країна посіла 82 місце у

глобальному рейтингу з індексом 3,9, який нижче середньосвітового 4,18, що в першу чергу викликано негативними наслідками світової фінансової кризи та погіршенням позицій за 9 з 12 складових індексу.

Підвищення місця України у Глобальному рейтингу відбулося завдяки покращенню низки субіндексів, які знаходяться (за умовною класифікацією) у категорії критичних відставань.

Найкращий результат серед складових індексу конкурентоспроможності України продемонстрував субіндекс "Макроекономічне середовище" - зростання на 20 пунктів. Покращення даного субіндексу відбулося завдяки досягненню кращих показників розвитку національної економіки на фоні більш повільних темпів відновлення економік країн світу після фінансової кризи 2008-2009 років.

У підсумку 2010 року Україна за здатністю відповідати по своїх суверенних зобов'язаннях опинилась на 90 місці (зростання показника кредитного рейтингу на 9 пунктів), отримавши 37 балів за оцінкою Глобального кредитного рейтингу.

У рейтингу 2011/2012 складові субіндексу державних та суспільних установ мали як позитивні, так і негативні зміни, що в цілому відображає складність політичних процесів, які мали місце в Україні у 2010 році та пов'язані із започаткуванням реформування всіх інститутів державного управління, у т.ч. податкової та пенсійної реформ.

Так, завдяки впровадженню реформ в адміністративній сфері, покращилося оцінювання респондентами (які взяли участь в опитуванні ВЕФ) умов ведення бізнесу на внутрішньому ринку, у т.ч. стосовно зменшення фаворитизму при прийнятті рішень представниками державної влади (+32 пункти порівняно з рейтингом попереднього року), зростання довіри суспільства до політиків (+7 п.), скорочення необґрунтованих державних витрат (+6 п.) тощо. Водночас зберігається значне відставання у сферах ефективності корпоративного управління (-16 п.), захисту бізнесу від злочинних дій (-12 п.), зростання хабарництва (-7 п.) тощо.

Як і раніше, інституціональні проблеми залишаються однією з основних перешкод для поліпшення конкурентоспроможності України: захист прав міноританих акціонерів, ефективність законодавчих органів, захист прав власності, ефективність влади в регуляторній сфері, марнотратство державних коштів, незалежність судової влади, фаворитизм в прийнятті державних рішень, тягар державного регулювання, прозорість державної політики, суспільна довіра до політиків.

Корупція та нестабільність політики, як і минулого року, входять до складу трьох головних проблемних факторів для українського бізнесу. Ці проблеми було виокремлено керівниками підприємств у переважній більшості галузей у всіх регіонах. Проте якщо минулого року фактор нестабільної державної політики посів вищий рядок списку із значним випередженням, то у 2011 році він поступився двома позиціями, опинившись на третьому місці.

За сучасних умов національна економіка значно більше втрачає, ніж виграє в глобальних світогосподарських відносинах, гостро відчуваючи на собі дію несприятливих інтеграційних факторів: впливу робочої сили за кордон, "втечі" капіталу, хронічного дефіциту торговельного балансу і майже катастрофічного погіршення умов формування платіжного балансу та Державного бюджету країни.

Проте Україні вдалося зберегти такі конкурентні переваги, як високоосвічене населення, гнучкий та ефективний ринок праці, перспективний за обсягами внутрішній ринок. Перелік конкурентних переваг економіки України, на жаль, є дуже коротким та охоплює лише 16 позиції (23 позиції у 2009). Окремі позитивні показники наведено у таблиці 1.

Таблиця 1

Перелік конкурентних переваг економіки України

Показник	Місце (найвище - 1, найнижче - 139)
Індекс правового забезпечення (статистичні дані)	6
Покриття вищою освітою (статистичні дані)	8
Практика найму та звільнення працівників	18
Витрати, пов'язані з звільненням (статистичні дані)	21
Якість залізничного сполучення	25
Оплата та продуктивність	26
Зайнятість жінок у приватному секторі (статистичні дані)	32
Кількість мобільних користувачів	34
Індекс: обсяг внутрішнього ринку (статистичні дані)	37
Індекс: частка на зовнішньому ринку (статистичні дані)	37
Інноваційна спроможність	37
Тарифні бар'єри	40
Якість математичної освіти	42
Покриття середньою освітою (статистичні дані)	44
Телефонні мережі (статистичні дані)	47
Якість початкової освіти	49

Можна зробити висновок, що головною передумовою рівноправного включення держави у процеси міжнародної економічної інтеграції є конкурентоспроможність національної економіки, центральним елементом якої має стати використання конкурентних переваг України: кадрового, науково-технічного та технологічного потенціалу держави. На даний момент невідповідність потенційних можливостей України досягнутому рівню конкурентоспроможності значною мірою зумовлюється невизначеністю соціально-економічної стратегії держави, відсутністю необхідної координації економічної політики, різновекторністю державного управління.

Література:

1. Антонюк Л.Л. Міжнародна конкурентоспроможність країн: теорія та механізм реалізації / Л.Л. Антонюк - К.: КНЕУ, 2004. – 324с.
2. Звіт про конкурентоспроможність регіонів України 2011[Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.feg.org.ua/docs/Report_on_the_Competitiveness_of_Regions_of_Ukraine_2011.pdf
3. Конкурентоспроможність економіки України: місце України в основних світових рейтингах. Офіційний сайт міністерства економічного розвитку і торгівлі України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.me.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=173714&cat_id=173713

НОСЕНКО Д.В.,
ученик 9-А класу
спеціалізованої школи №5
с углибованим вивченням окремих
предметів І-ІІІ ступенів
г.Мариуполь

ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ЗНАЧЕНИЕ ИНТЕРНЕТ-ТОРГОВЛИ В УКРАИНЕ И ЭКОНОМИЧЕСКИ РАЗВИТЫХ СТРАНАХ

История развития электронного рынка началась в конце 1960-х годов, когда Министерство обороны США создало сеть компьютеров военного ведомства, получившую название ARPANET (Advanced Research Projects Agency Network). Быстро осознав полезность такого рода сети, ученые университетов и колледжей создали аналогичную сеть для обмена информацией. Постепенно возникали новые и новые локальные сети, объединявшиеся между собой. Таким образом, к концу 80-х годов XX в. под термином "Интернет" стали понимать мировую "сеть сетей".

Все это вызвало существенные изменения в экономике. Изменились базовые отношения и модели ведения бизнеса: от господства в них производителя, а затем посредника - к главенствующей роли потребителя; от массового производства - к изготовлению на заказ; от ценности материальных ресурсов и активов - к ценности информации, знаний и интеллекта.

Украинская электронная коммерция находится только в начале пути. Однако последние два кризисных года подчеркнули значение интернет-магазинов в качестве эффективного канала продвижения товаров и услуг — онлайн продажи упали меньше, чем в традиционной рознице. За счет этого онлайн-площадкам даже удалось немного увеличить свою долю в общей структуре розничных продаж.

Преимущества и недостатки Интернет-торговли:

- Неограниченность доступа к потенциальным клиентам.
- Постоянный рост количества Интернет-пользователей.
- Лучшее качество обслуживания клиентов.
- Уменьшение оперативных издержек.
- Постоянный режим работы – 24 часа в сутки.
- Сравнительно небольшие капиталовложения.
- отсутствие законодательной базы, регулирующей процесс купли/продажи онлайн, осуществление электронных платежей за оплаченные товары/услуги и устанавливающей прозрачные правила игры на рынке (как для продавцов, так и для покупателей);
- слабо развитая национальная система электронных платежей;
- низкая эффективность (как с точки зрения ведения бизнеса, так и ценности, предоставляемой конечным потребителям) большинства существующих украинских торговых площадок;
- низкий уровень проникновения интернета (особенно в регионах).

Как было отмечено в начале статьи, покупки в Интернете постепенно входят в жизнь украинского общества. Согласно данным исследования ММІ Украина за 2003-2007 гг, проведенного компанией TNS Ukraine, количество пользователей «мировой паутины» в Украине за последние 5 лет растет стабильными темпами

При высочайшей осведомленности о возможности совершения покупок в Интернете, а 98% пользователей знают, что такая возможность есть, только 29% из них хотя бы раз совершали покупки через Интернет-магазины или аукционы. Согласно данным Gemius Ukraine, основной причиной такого

незначительного процента покупателей в онлайн-магазинах является рискованность электронной коммерции – люди еще боятся расставаться с деньгами в киберпространстве или боятся того, что товар в реальной жизни не будет полностью соответствовать их ожиданиям.

Что же ожидает в будущем такой новый формат торговли, как электронная коммерция? Станет ли для украинцев привычным делом совершать покупки в он-лайн режиме? Ответ можно дать сразу: ожидает светлое, но не безоблачное будущее.

Некоторые эксперты отмечают, что объем продаж в данном сегменте рынка будет расти в среднем на 30-50% в год. Но недавний кризис среди предприятий электронной коммерции ясно дал понять, что к данному виду бизнеса следует подходить с полной «экономической ответственностью» и не рассчитывать на то, что все возрастающая Интернет-аудитория сама «прибежит» на сайты онлайн-магазинов и купит все товары и услуги.

Литература:

1. <http://www.nettek.ru>.
2. <http://rumetrika.rambler.ru>.
3. <http://blog.owox.ua>.

ОЛЕФІР А.О.,
аспірант кафедри господарського права
НУ «ЮАУ ім. Я. Мудрого»

ПРОБЛЕМИ ГОСПОДАРСЬКО-ПРАВОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ВІДКРИТТЯ НАЦІОНАЛЬНОГО РИНКУ ДЕРЖАВНИХ ЗАКУПІВЕЛЬ ДЛЯ МІЖНАРОДНОЇ КОНКУРЕНЦІЇ

На сучасному етапі економісти відзначають тенденцію посилення протекціоністських заходів у деяких зарубіжних державах. Практика захисту національних ринків закупівель має місце у КНР, РФ, США та державах-членах ЄС. Наприклад, у РФ національний режим наданий іноземним особам на умовах взаємності, тобто якщо аналогічний режим встановлений іншою державою стосовно товарів російського походження, робіт, послуг, що надаються російськими суб'єктами. Проте український законодавець, закріпивши у ст. 3 та 5 Закону України «Про здійснення державних закупівель» принцип участі на рівних умовах у процедурах закупівель вітчизняних і іноземних учасників, відмовився від політики протекціонізму в господарських відносинах закупівель, хоча в постанові КМУ «Про затвердження Положення про закупівлю товарів, робіт і послуг за державні кошти» такі заходи були передбачені. Стосовно міжнародних зобов'язань України в рамках СОТ, то вони не створюють перешкод у застосуванні цих заходів. Згідно з Протоколом про вступ України до СОТ, що був ратифікований Законом України «Про ратифікацію Протоколу про вступ України до Світової організації торгівлі», Україна взяла зобов'язання стати спостерігачем згідно з Угодою про державні закупівлі СОТ та розпочати переговори про приєднання до цієї Угоди, тобто мова не йде про обов'язок її ратифікувати. До речі, зі 150 держав-учасниць СОТ, учасниками Угоди про закупівлі є лише 40. За складом це країни з найвищим рівнем економічного розвитку, зокрема, держави-члени ЄС, Ізраїль, Сінгапур, США, Японія. За умови ратифікації Угоди про державні закупівлі СОТ, держава зобов'язана встановити національний правовий режим у сфері закупівель для країн-учасниць Угоди. Щодо держави, яка належить до «країн, що розвиваються», згідно з класифікацією СОТ, можуть бути застосовані обмежені консенсусні винятки з цього правила. Таким чином, всупереч світовій практиці Україна запровадила заходи, які передбачають максимальне відкриття внутрішнього ринку закупівель для міжнародної конкуренції, в односторонньому порядку, що є кроком передчасним і необгрунтованим, оскільки у сучасних макроекономічних умовах навіть провідні держави вдаються до захисту національних ринків. З огляду на вагоме господарське значення внутрішнього ринку закупівель для економічної системи будь-якої держави, його відкриття для міжнародної конкуренції повинно здійснюватися виключно на двосторонній основі. У цьому контексті слід згадати Договір про зону вільної торгівлі, сторонами якого є держави-учасниці Співдружності Незалежних Держав, який ратифіковано Законом України «Про ратифікацію Договору про зону вільної торгівлі». Згідно зі ст. 6 цього Договору, кожна зі Сторін встановлює щодо товарів, які походять з території будь-якої іншої Сторони, та їх постачальників режим не менш сприятливий, ніж той, який надається вітчизняним товарам і постачальникам, товарам, які походять з території будь-якої іншої Сторони та їх постачальників. Проте ця норма не має прямої дії, оскільки в Договорі передбачено, що, по-перше, вона застосовується зацікавленими Сторонами тільки на двосторонній або багатосторонній основі, по-друге, порядок застосування цих правил має бути визначений зацікавленими Сторонами за результатами перемовин у формі Протоколу до Договору про зону вільної торгівлі, в якому будуть визначені зобов'язання Сторін стосовно правил і процедур регулювання сфери закупівель.

Створення відкритих міжнародних ринків державних закупівель є одним із етапів просування глобальної економіки. Л. В. Нечипорук звертає увагу на глобалізацію як на явище, що містить суттєві суперечності, які охоплюють протиставлення і єдність національної та світових економік, позитивні та негативні риси. У зв'язку з цим варто гіпотетично визначити основні позитивні та негативні риси господарсько-правового регулювання національного ринку закупівель в рамках Угоди про державні закупівлі СОТ. До позитивних ознак належать такі: (1) підвищення рівня конкурентоздатної пропозиції на внутрішньому ринку;

(2) забезпечення більшої ефективності та економічності закупівель з погляду досягнення поточних вигод при витрачанні державних коштів; (3) розширення доступу вітчизняних суб'єктів господарювання до ринків закупівель держав-учасниць Угоди. З-поміж негативних ознак слід виокремити наступні: (1) крім випадків, передбачених у нормативних приписах цієї Угоди, забороняється запровадження заходів непрямой економічної підтримки в господарських відносинах закупівель, що стосується і політики протекціонізму, і застосування будь-яких дискримінаційних заходів, наприклад, встановлення преференційних поправок до ціни пропозицій конкурсних торгів певних груп учасників процедур закупівель; (2) зниження рівня внутрішньої конкурентоздатності вітчизняних суб'єктів господарювання; (3) неможливість скористатися економічними перевагами від розширення доступу вітчизняних суб'єктів господарювання до ринків закупівель держав-учасниць Угоди внаслідок їх низької зовнішньої конкурентоздатності. При цьому перша і друга ознаки є позитивними лише умовно, оскільки на господарські відносини закупівель в Україні вони вже поширюються з середини 2010 року, з огляду на закріплені у Законі України «Про здійснення державних закупівель» принцип участі на рівних умовах у закупівлях вітчизняних і іноземних учасників, не сприяючи жодним чином усуненню існуючих негативних тенденцій та явищ.

З погляду рівня соціально-економічного розвитку України та захисту національних інтересів, економічна глобалізація в розглянутому аспекті надає обмежене коло переваг у середньостроковій перспективі, але в аспекті довгострокового розвитку тягне за собою більш суттєві недоліки, які, зрештою, нівелюють шанси повною мірою використати переваги відкритого ринку. Зокрема, негативного впливу зазнають такі публічні інтереси в господарських відносинах державних закупівель, як-от: (1) забезпечення національної безпеки держави; (2) стимулювання інноваційного розвитку економіки, захист національного товаровиробника в межах узятих Україною міжнародно-правових зобов'язань; (3) розширення практики участі в процедурах закупівель малих суб'єктів господарювання; (4) спроможність ринку закупівель стабільно функціонувати, забезпечуючи потреби сфери у повному обсязі, мінімізація випадків зриву чи затягування проведення конкурсних процедур; (5) досягнення раціонального, високоефективного використання державних коштів у широкому значенні, оскільки не буде забезпечено концентрацію державних фінансових ресурсів у межах національної економіки.

Логічним є висновок про те, що програш від глобалізації отримують найменш конкурентоспроможні сектори економіки, оскільки зростання конкуренції на ринку є вигідним для тих суб'єктів господарювання, що володіють певними економічними перевагами над іншими учасниками, тобто є більш ефективними, наприклад, виробляють інноваційну продукцію, реалізують товари і послуги за нижчими цінами чи здатні підготувати найбільш вдалу пропозицію конкурсних торгів стосовно інших умов господарського договору. Варто погодитися з позицією відомого економіста Дж. Стігліца, який пише: «Країни, які отримували від глобалізації найбільше користі, – це ті країни, які взяли на себе відповідальність за свою долю та усвідомили ту роль, яку має в економічному розвитку уряд, а не поклалися на поняття саморегульованого ринку, який нібито самостійно може впоратися з власними проблемами». Сучасна ринкова економіка не може нормально функціонувати без активних дій з боку держави, тому невикористання комплексу правових засобів, що запроваджують непряму економічну підтримку вітчизняних учасників процедур закупівель штучно зменшує господарсько-корисний потенціал закупівель як засобу державного регулювання господарських відносин, адже не застосовуються заходи, які спрямовані на підвищення економічної зацікавленості у виробників продукції, особливо, якщо брати до уваги негативні господарські характеристики вітчизняної економіки. Водночас хибними є тези авторів, які без застережень звертають увагу на неможливість захисту вітчизняного виробника в ситуації, що склалася, крім того, практична реалізація теорії порівняльних переваг Рікардо, яка має господарську корисність лише для інтеграційних об'єднань зі спільним ринком чи держав із диспропорціями в розвитку секторів реальної економіки. Цей підхід узгоджується з поглядами провідних економістів на розвиток світового господарства в умовах глобалізації, які зазначають, що, з одного боку, необхідно захищати власні ринки, а з другого – забезпечувати просування на зовнішні ринки товарів внутрішніх виробників. На думку Д. В. Задихайла, принципово важливим є усвідомлення того, що світовий суспільно-економічний та суспільно-політичний розвиток вступає в нову фазу.

Погоджуючись у цілому з позицією, що нині стратегічним завданням для України є мінімізація наслідків впливу значно більш потужних іноземних транснаціональних корпорацій на національний ринок, для чого необхідно максимально використовувати організаційно-господарські повноваження органів держави в плані застосування засобів захисту національного товаровиробника, слід відзначити хибність підходу, який передбачає максимальне використання організаційно-господарських повноважень суб'єктів владних повноважень в аспекті захисту національного товаровиробника, що лише штучно забезпечить внутрішню конкурентоздатність вітчизняних підприємств. Так, у ст. 6 ГК України, у формі загального принципу господарювання, зафіксовано обмеження державного регулювання економічних процесів у зв'язку з необхідністю забезпечення соціальної спрямованості економіки, добросовісної конкуренції у підприємстві. Це не заперечує доцільності захисту національного товаровиробника, що також закріплено в ГК України як загальний принцип господарювання, натомість такий захист повинен мати цільову спрямованість, вибіркового характеру за предметом регулятивного впливу та мінімально обмежувати конкуренцію. Тому, по-перше, необхідно відмовитися від одностороннього запровадження рівних умов участі в процедурах закупівель для іноземних і вітчизняних учасників. По-друге, з метою уникнення повторення ситуації, що мала місце при приєднанні України до СОТ, яке відбувалося з поспіхом та не було зроблено всього для захисту національного

виробника в низці галузей, ратифікувати Угоду про державні закупівлі СОТ, Угоду про створення Зони вільної торгівлі між Україною та ЄС варто за наявності відповідних господарсько-правових обґрунтувань, за умов існування достатнього рівня конкурентоздатної пропозиції у відповідному секторі внутрішнього ринку. В цьому контексті позитивним є співробітництво з ЄС, що передбачає встановлення гнучкої системи строків адаптації національного законодавства до Директив ЄС за питань закупівель.

Варто зазначити, що саме інноваційна складова повинна бути обов'язковим компонентом будь-якої політики протекціонізму, оскільки заходи непрямой економічної підтримки суб'єктів господарювання, при забезпеченні економічного зростання, у сучасних макроекономічних умовах є обмеженими темпорально та при відкритті доступу на ринок для іноземних учасників вітчизняні товари та послуги, які виступали предметом такої підтримки, мають бути конкурентоздатними, інакше втрачається будь-який сенс цієї політики. Тобто якщо економічна підтримка вітчизняних суб'єктів господарювання не спрямована на проведення інноваційного розвитку виробництва, то корисний ефект від таких заходів сумарно є меншим, ніж від функціонування ринку, що є повністю відкритим для міжнародної конкуренції. З огляду на це, поряд із встановленням системи преференцій для вітчизняних суб'єктів господарювання, що постачають основний предмет закупівель, необхідно забезпечити системну орієнтацію законодавства на стимулювання інноваційного розвитку економіки в цілому, а господарсько-правового регулювання закупівель – на залучення інноваційних підприємств до участі у конкурсних торгах, придбання інноваційної продукції. Ці положення повинні знайти відображення в системі принципів здійснення закупівель, тому доцільно запропонувати доповнити ст. 3 Закону України «Про здійснення державних закупівель», у якій закріплені ці принципи, новим пунктом такого змісту: «стимулювання інноваційного розвитку економіки та соціальної сфери».

ОСИПЕНКО К.В.,
аспірант кафедри міжнародної економіки
Маріупольського державного університету

ФАКТОРИ ПІДВИЩЕННЯ ТУРИСТИЧНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ РЕГІОНУ

В сучасній економічній літературі визначення сутності туристичного регіону пов'язано, перш за все з виділенням економіко – географічних ознак території (територіальний або географічний підхід), які характеризують можливість організації відносно завершеного комплексу в структурі національного господарства [1, с.10].

У загальновізаному сприйнятті поняття "туристичний регіон" визначають як частину країни, яка відрізняється від інших її територій сукупністю природних та/або історичних, відносно стійких економіко-географічних та інших особливостей, які часто поєднуються з особливостями національного складу населення[2].

Туристична привабливість регіону – це наявність туристичних ресурсів, сучасної розвиненої матеріально-технічної бази туризму, доступної і достатньої інформації про регіон, які б відповідали потребам туристів і забезпечували досягнення максимального соціально-економічного ефекту. Виявлено, що для економічного оцінювання туристичної привабливості регіону не існує єдиної методики визначення комплексного показника. В той же час існують методики оцінювання окремих її складових чи суміжних процесів. Тому виникає потреба сформулювати такі рекомендації, які б врахували всю сукупність факторів впливу на туристичну привабливість (рис. 1).

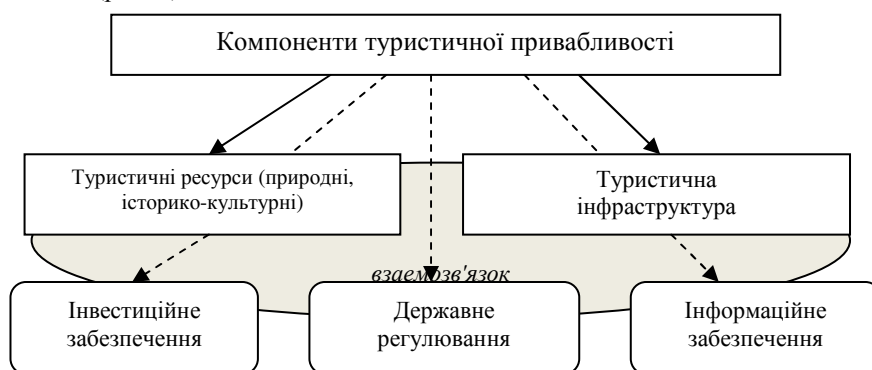


Рис. 1. Сукупність факторів, що визначають рівень туристичної привабливості регіону

Отже, відповідно до рисунку 1 можемо стверджувати, що основу туристичної привабливості регіону складають туристичні ресурси, які включають природні та історико-культурні, та туристична інфраструктура. В той же час їх якість, доступність та рівень представлення туристу залежить від державного регулювання, інвестування галузі та інформаційного забезпечення. Вважаємо, що саме зазначені компоненти складають

основу оцінки туристичної привабливості регіону і потребують комплексного аналізу, так як перебувають у взаємозв'язку і взаємодії.

Туристична привабливість території формується передусім за наявності природних або історико-культурних туристичних ресурсів, а ще краще - за їх поєднання. Водночас такі ресурси ще не встановлюють рівень привабливості цієї чи іншої території. Туристична привабливість часто мінлива і може змінюватися залежно від багатьох чинників, котрі впливають на привабливість туристичної території. Саме до них належить наявність сучасної матеріально-технічної бази туризму, зокрема новітніх готельних комплексів, спеціалізованих закладів із відповідним асортиментом послуг, які вони продукують та ін.

Дуже важливою складовою привабливості в сучасних умовах постає якість довілля. У ринкових умовах господарювання вагомим значення в організації навколишнього середовища набуває використання маркетингу, що сприятиме зміцненню конкурентоздатності певної території і може визначально впливати на її привабливість.

Природні туристичні ресурси є важливими елементами туристичної привабливості території. До його складу належать: клімат, водні ресурси, прибережні зони, водойми, мінеральні джерела, лікувальні грязі, рельєф, рослинний і тваринний світ, національні парки та заповідники, мисливсько-риболовецькі угіддя, мальовничі краєвиди, унікальні природні об'єкти тощо.

Природну привабливість певної території для туристів визначають наявністю таких чинників: красою ландшафту і природних об'єктів; м'якістю клімату і комфортністю погодних умов; чистотою природних водойм; сприятливою екологічною ситуацією.

За таких умов, що більше насичена територія складовими елементами природних ресурсів, то вище задоволення певних потреб туристів і різноманітніший спектр організації різних видів туризму.

До історико-культурних рекреаційних ресурсів належать історичні, історико-архітектурні пам'ятки, пам'ятки сучасної архітектури, унікальні споруди тощо. Історико-культурний потенціал, матеріальні та духовні цінності народу дуже важливі для формування світогляду задоволення матеріальних, а серед них і туристичних потреб. У розвинутих країнах світу це значний туристичний ресурс, який активно використовують для отримання прибутку.

Наявність у регіоні туристичних ресурсів не є достатньою умовою зростання туристичної привабливості території. Для розвитку ефективної туристичної індустрії необхідно формувати матеріально-технічну базу туризму, споруджуючи нові готельні комплекси, модернізуючи до рівня світових стандартів уже існуючі, проводячи реконструкцію історичних пам'яток.

Привабливість території для потенційних туристів значною мірою залежить від стану матеріально-технічної бази туристичних підприємств, розгалуженості та різноманітності їх мережі, якості та асортименту послуг, що вони пропонують тощо. Основною складовою матеріально-технічної бази туризму є засоби розміщення туристів, які забезпечують їх тимчасовим житлом і надають побутові та інші послуги під час подорожі. Поряд з основними послугами засоби розміщення туристів можуть надавати такі додаткові послуги: медичні, обслуговування ділових зустрічей, посередницькі, спортивні, банківські тощо.

Для характеристики інвентарних ресурсів важливе значення має структура матеріально-технічної бази туризму або співвідношення окремих її груп. Одна частина інвентарних ресурсів приймає безпосередню участь в обслуговуванні туристів, інша – полегшує або робить можливою туристичну діяльність. Структура матеріально-технічної бази туризму відображає технічну оснащеність праці та ефективність інвестиційної діяльності.

Інвестування галузі туризму передбачає сукупність умов, ресурсів і заходів, необхідних для здійснення інвестиційного процесу. Так, останнім часом проблема інвестування у багатьох вітчизняних наукових працях ототожнюється з проблемою залучення іноземних інвестицій. Такий підхід вважаємо некоректним. Для інвестиційного забезпечення розвитку галузі, в тому числі і туризму, слід розглядати та залучати усі можливі джерела, а саме: іноземні джерела, внутрішні інвестиційні джерела підприємств, заощадження населення (напрямку та через фінансові установи) та міжгалузевий рух капіталу. Однак слід визнати, що потреби туристичної індустрії в прямих капіталовкладеннях значно перевищують існуючу на вітчизняному фінансовому ринку інвестиційну пропозицію, а вагомою причиною низького рівня участі населення в інвестиційному процесі є незначні обсяги вільних коштів (заощаджень) останніх через низький рівень доходів. Саме тому значна увага звертається саме на залучення іноземного капіталу.

Основа державного регулювання туризму становить нормативно-правова база, яка повинна відповідати сучасним тенденціям розвитку галузі, а саме забезпечувати урахування особливостей її функціонування, глибоке проникнення в суть проблем та цілеспрямовану комплексну туристичну політику держави.

Однією із найважливіших проблем розвитку туристичної галузі є відсутність суттєвої державної підтримки місцевих ініціатив щодо розвитку туризму, ефективної підтримки просування національного туристичного продукту та підвищення соціальної свідомості громадян щодо захисту та збереження історико-культурної та природної спадщини держави. Все це призводить до переорієнтації туризму на виїзний та руйнування важливих складових інфраструктури галузі.

У процесі підвищення туристичної привабливості регіону важливе місце посідає інформування туристів про принади регіону. Підвищення туристичної привабливості території потребує належного і достатнього інформування. Адже, від кількості доступної інформації про туристичну територію значною мірою

залежить кількість туристів, які забажають відвідати цю територію. Оптимізації туристичних (людських) потоків сприятиме регулювання кількості туристів, які можуть одночасно перебувати в межах певної території, враховуючи рекреаційне навантаження, не перешкоджаючи відпочинку туристів і місцевим жителям, а також з метою запобігання перевантаженню екологічних систем цих територій.

Отже, основними факторами підвищення туристичної привабливості території є матеріально-технічна база та інфраструктура туризму. Елементами, які утворюють середовище та систему забезпечення туристичної привабливості території є: базові складові (природні туристичні ресурси; туристичні ресурси антропогенного походження: історико - архітектурні пам'ятки, культурні та релігійні цінності тощо; матеріально-технічна база туризму: туристична інфраструктура та інвестиційне забезпечення галузі) та додаткові складові (маркетингова кампанія, інформаційне забезпечення та трудові ресурси), а також зовнішнє середовище (якість довкілля та загальний імідж регіону: економічна привабливість, підтримка держави, політична стабільність).

Література:

1. Борушак М. Стратегія розвитку туристичних регіонів : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня д-ра екон. наук : спец. 08.00.05 / М. Борушак. – Л., 2008. – 35 с.
2. Кіптенко В.К. Менеджмент туризму: посібник для студентів, викладачів ВНЗ / В. Кіптенко – К., 2010. – 502 с. [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://pidruchniki.ws/15840720/turizm/menedzhment_turizmu_-_kiptenko_vk
3. Мальська М.П., Антонюк Н.В., Ганич Н.М. Міжнародний туризм і сфера послуг / М.П. Мальська, Н.В. Антонюк. – К.: Знання, 2008. – 661 с.

ПАНКИНА С.А.,
студент II курса
специальности «Экономика»
Белгородского университета
кооперации экономики и права

СПЕЦИФИЧЕСКИЕ ПРИЧИНЫ БАНКРОТСТВА КОМПАНИЙ В РОССИИ

Основа успешного развития экономики любой страны – стабильно функционирующие предприятия. Однако предприятие как социально-экономическая система подвержена влиянию большого числа внутренних и внешних факторов, в результате чего постоянно вынуждена либо совершенствоваться, либо разрушаться. Крайней формой обострения противоречий в подобных системах является банкротство.

Помимо выделения различных видов банкротств можно говорить и о различных причинах данного явления. Самыми распространенными причинами деловой несостоятельности являются экономические, финансовые факторы и факторы, связанные с профессионализмом управления [2. С. 397; 8. С. 18].

В экономической литературе также распространена классификация факторов, обуславливающих несостоятельность (банкротство) организаций на внешние и внутренние. Все представленные в литературе подходы к классификации причин банкротства имеют как преимущества, так и недостатки. Целесообразно обобщить, уточнить и дополнить уже имеющиеся перечни причин, приводящих к несостоятельности (банкротству) организаций и предложить их классификацию, более полную и адекватную относительно специфических условий экономики России.

В первую очередь, приведем характеристики причин, обусловленных отрицательным воздействием внешних факторов. В их числе выделяются экономические факторы, такие как кризисное состояние экономики страны в целом; акцент государственной политики на фискальной функции при слабом внимании к поощрительно-распределительной; несовершенство и нестабильность финансово-кредитной политики; ошибки, допущенные в экономическом регулировании. Не меньшее значение имеют социально-политические факторы, например, политическая нестабильность в обществе, недостаток квалифицированных специалистов, демографические проблемы, бедность населения. К информационным факторам можно отнести отсутствие опыта антикризисного менеджмента и неэффективность антикризисного регулирования; отсутствие качественной информации о рыночной конъюнктуре. Рыночные факторы представлены отсутствием адекватной рыночным условиям системы регулирования различных видов хозяйственной деятельности; неразвитостью инфраструктуры бизнеса; низким уровнем конкурентоспособности отечественной продукции; функционированием на рынке предприятий-монополистов; инфляцией и гипертрофией рыночных отношений, процветанием теневой экономики; низким уровнем культуры участников отечественного рынка. Организационные факторы можно охарактеризовать как разрыв экономических связей со странами ближнего зарубежья и соответственно между предприятиями; изменение условий экспорта и импорта товаров. Правовые факторы включают в себя несовершенство и противоречивость законодательной базы. Научно-технические факторы ответственны за снижение научно-технического потенциала предприятий вследствие отсутствия средств на обеспечение его поддержания и развития; недоступность источников информации о научно-технических достижениях.

Второй блок причин банкротства предприятий в России связан с отрицательным воздействием внутренних факторов. К их числу относятся материально-технические факторы, такие как слабое материально-

технічне забезпечення з високим рівнем морального і фізичного износу основних фондів і, як наслідок цього, зниження ефективності використання матеріально-технічних ресурсів і виробничої потужності основних фондів; дефіцит оборотних засобів і низька їх оборачуваність.

Організаційні фактори включають неефективність і нерациональність організації виробничого процесу, викликану необґрунтовано високими його витратами; відсутність фінансової прозорості витрат, і як наслідок, неможливість ними керувати; несоизмеримый з результатами праці розмір умовно-постійних витрат; застосування консервативних методів управління; рішення керівництвом компаній операцій сумнівної цільовості; сбой в поставках матеріальних ресурсів. К соціально-економічним факторам банкрутства можна віднести наслідки «лоскутної» реструктуризації; маніпулювання активами підприємства в результаті викривлення їх поточної вартості під впливом інфляції і переоцінок; неефективну маркетингову політику; невосприимчивость діяльності підприємств до інновацій; неуміння керувати інвестиційними ресурсами; упущене час.

Правильне розуміння причин і видів банкрутства сприяє правильному розумінню значення і ефективності інституту несостоятельности (банкрутства), а це є визначальним з точки зору результатів його функціонування. Будучи всебічно розробленими, процедури банкрутства стають гарантом сприятливих структурних зсувів в довгостроковій перспективі. І, навпаки, при односторонніх, не до кінця продуманих і неправильно регламентованих процедурах банкрутства вже в середньостроковій перспективі можна спостерігати несприятливі тенденції, як в структурі економіки, так і в характері змінюваних економічних відносин.

Література:

1. Абрютіна М.С., Грачев А.В. Аналіз фінансово-економічної діяльності підприємства. – М.: Діло і сервіс, 1998.
2. Антикризисное управління: Учеб. для вузів / Гос. ун-т упр.; Під ред. Э.М. Короткова. – М.: ИНФРА-М, 2002.
3. Бобков А.В. Кримінальне банкрутство в історичній ретроспективі // Соціальні конфлікти в правовому контексті: аналіз і проблеми регулювання: Сб. наукових праць аспірантів і соискателей. – Омск: Омський державний університет ім. Ф.М. Достоєвського, 2005.
4. Бокарева Л. Об ефективності банкрутства в Росії і державного контролю в сфері банкрутства. // Общество і економіка. – 2006. – №6.
5. Гаврилова В.Е. Банкрутство в Росії: Проблеми історії, теорії і практики: Учеб. посібник. – М.: ТЕИС, 2003.
6. Гришаев С.П., Аленичева Т.Д. Банкрутство. Законодавство і практика застосування в Росії і за кордоном. – М., 1993.
7. Концепція реформування підприємства // Вопр. економіки. – 1997. – №9. – С. 36.
8. Костецкий Б., Янковский Н. Антикризисное управління – основа оздоровлення підприємства // Економіст. – 2002. – №10.
9. Прыкина Л.В. Економічний аналіз підприємства: Учеб. для вузів. – М.: ЮНИТИ, 2001.
10. Телюкіна М. Основи конкурсного права. – М.: Волтерс Клуверс, 2004.
11. Торкановский Е. Антикризисное управління // Хозяйство і право. – 2002. – №1. – С.499.

ПОГОРСЛОВА В.О.,
студентка ОКР «Спеціаліст»
спеціальності «Менеджмент організацій»
Маріупольського державного університету

СТАН ПРИРОДНО-РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ЦЕНТРАЛЬНОГО РЕГІОНУ УКРАЇНИ

Природно-ресурсний потенціал (ПРП) — сукупність виявлених і придатних для використання природних ресурсів при даному рівні розвитку виробництва (у світі, країні, регіоні, на локальному рівні). Він є найважливішою частиною національного багатства країни (регіону) і забезпечує їх сировинну і паливну незалежність і безпеку.

До Центрального економічного регіону України належить Київська, Кіровоградська і Черкаська області.

Індустріально - аграрний комплекс спеціалізується на обробній промисловості. Базою розвитку є паливно-енергетичний комплекс, зокрема електроенергетика. Розвинена хімічна, нафтохімічна, мікробіологічна, промисловість будівельних матеріалів. Спеціалізованими областями є легка та харчова промисловість.

Легка промисловість забезпечується місцевим сировиною, діють ряд льнокомбінатів. У Києві працює ватно-ткацька фабрика, Київський і Дарницький шовкові комбінати, трикотажне об'єднання «Киянка», швейне об'єднання «Україна» і «Каштан». Частина промисловості становить понад 60% валової продукції регіону. Природні умови досить сприятливі для ведення господарства.

Досить високо розвинут АПК. Він базується на багатогалузевому сільському господарстві. У районі вирощують озиму пшеницю, ячмінь, кукурудзу, цукровий буряк, соняшник, ефіроолійні культури, коноплі, коріандр. Досить розвиненими є овочівництво і садівництво. Провідними галузями тваринництва стало скотарство (у Черкаській області - молочно-м'ясне, у Кіровоградській - м'ясомолочне) і свинарство. Розвиваються також вівчарство, кролівництво, шовківництво, ставкове рибництво та птахівництво. Харчова промисловість працює на місцевій сировині. Особливо виділяється цукрова промисловість. Багато підприємств молочної, маслосироробної, м'ясної, борошномельної, круп'яної, спиртової, є також підприємство кондитерської промисловості.

Природних ресурсів порівняно небагато. Серед паливних ресурсів переважають буре вугілля (Дніпровський басейн) і торф (Ирдынское і Тясминське родовища в Черкаській області). Рудні ресурси представлені нікелевими рудами (Деренюське і Липовенковское родовища), урановими рудами і боксити (Кіровоградська область). З нерудних ресурсів є слюда, бентонітові глини (Черкаська область), графіт (Завалля Кіровоградської області), азбест (Побужжя), каолінові глини (південні райони Черкаської області), будівельний і декоративний камінь (захід і південний захід району), золото.

Центральний район розташований у двох природних зонах:

- Лісостепової, що займає його середню і південну частину (східне Поділля і Придніпров'я),
- Лісовий (Центральне Полісся).

Серед природних факторів, які впливають на формування районного господарського комплексу, найбільше значення мають ґрунтово-кліматичні, мінерально-сировинні, лісові та водні ресурси, рельєф. Поєднання всіх цих факторів створює надзвичайно сприятливі умови для розвитку багатьох галузей промисловості і сільського господарства, формування складних і різноманітних по спеціалізації галузевих та міжгалузевих територіальних комплексів, зокрема паливно-енергетичного, агропромислового, ліспромислового, будівельно-індустріального.

Ґрунтово-кліматичні ресурси району в цілому сприятливі для вирощування всіх культур помірної зони. Особливо сприятливо ґрунтово-кліматичні умови території району впливають на вирощування цукрового буряка Лісостеповій зоні, льону-долгунца Поліссі.

Район добре забезпечений водними ресурсами. Він має позитивний водно-господарський баланс. Правда, поверхневі води в значній мірі забруднені відходами виробництва і комунального господарства. Підземні води широко використовуються для водопостачання, але після Чорнобильської аварії забруднилися і підземні води. У районі необхідні додаткові заходи щодо захисту та охорони річок від забруднення стічними водами, особливо Дніпра та Прип'яті.

Центральний район багатий різними корисними копалинами. Їх видобуток і переробка є основою розвитку окремих галузей промисловості. У східній частині району (Чернігівська обл.) зосереджені родовища нафти і природного горючого газу, які використовуються як паливо і хімічну сировину. У Черкаській області видобувають буре вугілля, виготовляють з нього брикети. Родовища торфу зосереджені переважно в поліській частині району. Торф використовується тут як паливо і як добриво в сільському господарстві.

Серед інших мінеральних ресурсів в районі виявлені поклади ильменитов в Житомирській області, а також є запаси нерудної сировини з вигідними умовами розробки. Сюди відносяться кварцити (Житомирська обл.), каолін Глуховецький і Турбівського родовищ (Вінницька обл.), цементна сировина, будівельний матеріал, глина, пісок і ін. Є в районі запаси мінеральних вод - Хмільник Вінницької обл. і Миронівка Київської обл.

Певний вплив на формування господарського комплексу району мають лісові ресурси. Поряд з водоохоронної, почвозащитної та екологічної функціями лісу, він ще забезпечує лісоматеріалами будівництво, сільське господарство, транспорт, інші галузі промисловості. Основні лісові масиви району зосереджені в поліській його частині.

З природними передумовами тісно пов'язані екологічна обумовленість різних заходів в окремих галузях виробництва, а також визначення екологічно допустимих навантажень на природне середовище в кожній окремій території (району, області). Особливо це стосується окремих районів Полісся - зони Чорнобильської катастрофи.

Проблеми розвитку Центрального регіону:

- дуже низький рівень промислового розвитку (особливо в Кіровоградській області);
- необхідне створення підприємств, що виробляють тару і сучасні пакувальні матеріали;
- слабкий розвиток переробної промисловості;
- недостатнє фінансування заходів по боротьбі з ерозією ґрунту;
- нераціональне використання трудових ресурсів;

висока радіаційне забруднення (внаслідок катастрофи на Чорнобильській АЕС).

Таким чином, природно-ресурсна база є важливою матеріальною основою соціально-економічного розвитку господарського комплексу Центрального регіону.

Література:

1. Лавров В.В. Системний підхід як методологічна основа для оцінки і зменшення загроз біорізноманіттю (лісові екосистеми)/ О.В. Дудкін (відп. ред.), А.В. Єна, М.М. Корнєв та ін. – К.: Хімджест, 2003. – 450с.

2. Остапенко Б.Ф. О группировке типов леса / Б.Ф. Остапенко // Наук. вісник НАУ: Лісівництво – 2001. – С. 22-30.
3. Програма дій «Порядок денний на XXI століття» ("AGENDA-21")/ Пер. з англійської: ВГО "Україна. Порядок денний на XXI століття". – К.: Інтелсфера, 2000. – 360 с.
4. Солодкий В.Д. Природно-ресурсний потенціал регіонів України / В.Д. Солодкий. – Чернівці: Зелена Букоїна, 2003. – 400 с.
5. Солодкий В.Д. Гармонізація цільових підходів до групування типів лісу і розвиток системи господарювання/ В.Д. Солодкий // Лісівництво і агролісомеліорація / В.А Головашкін, В.В.Лавров. – Харків: «С.А.М.», 2004. – С. 40-49.
6. Спицнадель В.Н. Основы системного анализа: [учеб. пособие] / В.Н. Спицнадель. - СПб.: Изд. Дом «Бизнес-пресса», 2000. – 326с.
7. Ткач В.П. Ґрунтово-кліматичні ресурси районів України / В.П. Ткач. - Харків: Право, 1999. – 386 с.

СЕДЫХ Л.В.,
аспирантка кафедры экономики
Белгородского университета
кооперации экономики и права

МИРОВОЙ РЫНОК И ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ЗЕРНОВОГО РЫНКА РОССИИ

Одна из главных глобальных проблем человечества – продовольственная проблема. В мировой системе хозяйствования она проявляется в нехватке продовольствия в отдельных регионах мира, прежде всего в развивающихся странах. Большую роль в продовольственном фонде государств играет зерновое хозяйство. Зерно является также главным продовольственным биржевым товаром, цены на большинство продовольственных товаров в определенной мере формируются в зависимости от цен на зерно. Состояние зернового рынка характеризует как мировую, так и национальную безопасность.

Спады производства зерна, как правило, сопровождаются производственными кризисами, один из сильнейших – середины 70-х годов, когда на урожай зерновых повлияла неблагоприятная погода в Южной Азии, Европе, Северной Америке и бывшем Советском Союзе. Повышение цен на нефть ОПЕК в 1973 года повысило цены на энергию, удобрения, другие ресурсы сельскохозяйственного сектора, что повлияло на дальнейшее обострение мирового продовольственного кризиса. В связи с кризисом в октябре 1974 года была проведена Всемирная продовольственная конференция ООН, на которой был введен термин «продовольственная безопасность», сформулированы основные принципы продовольственной безопасности и показана необходимость государственного влияния на аграрный сектор экономики стран, особенно в производстве зерна. С середины 70-х до середины 80-х годов наблюдалось значительное улучшение ситуации на мировом рынке, зерновые запасы почти удвоились. Благодаря «зеленой революции» с 1950 года по 1984 год рост производства зерновых обгонял рост численности населения, в расчете на одного человека производство зерна в мире увеличилось с 247 до 342 кг. Однако в последующие 12 лет оно неравномерно снижалось и опустилось в 1995 году до 299 кг. Это явилось одной из причин резкого роста цен в 1996 году на зерновые, в частности, на пшеницу они увеличились в 2 раза и составили 260 долларов за тонну. В связи с неплохим урожаем в 1996-1997 гг., и в связи с Восточно-Азиатским финансовым кризисом цены на зерновые снизились, несколько разрядив обстановку. Эксперты считают, что мировой экономический кризис может возникнуть в большей степени из-за недостатка продовольствия, а не из-за дефицита нефти. В целом на мировом рынке зерна прослеживается длительная тенденция роста валового производства при снижении темпов роста. Структура производства зерна колеблется в зависимости от складывающейся в каждом году конъюнктуры.

Динамика среднедушевого производства зерна используется как для анализа тенденций развития мирового рынка продовольствия, так и для оценки национальной продовольственной безопасности. Из статистических данных видно, что развивающиеся и развитые страны производят примерно одинаковый объем зерновых, но производство на душу населения в развитых странах в 3 раза выше, чем в развивающихся, причем в Африке производство на душу населения за последние 30 лет имело тенденцию к снижению, то есть в развивающихся странах, особенно в Южной Африке, продовольственная безопасность снижается.

Мировой рынок зерна образовался ввиду несоответствия уровней производства и потребления зерна в большинстве стран. Крупнейшим производителем пшеницы, например, является Китай, он же больше других и потребляет, однако превышение потребления над производством вызывает необходимость дополнительного приобретения пшеницы за рубежом. В США экономическая ситуация прямо противоположна: объем производства превышает объемы потребления примерно в два раза. Этим создаются предпосылки для мирового предложения зерна. На протяжении длительного времени в мире существует положение, при котором более 120 стран импортируют зерно, и лишь 5 (США, Канада, Франция, Аргентина, Австралия) имеют достаточные его излишки для экспорта. В системе зерновой торговли рынок пшеницы является наиболее емким и динамичным. Опыт мировой экономической истории постоянно доказывает, что сельскохозяйственное производство

неспособно самофинансироваться в условиях функционирования рыночных отношений, даже на уровне простого воспроизводства.

Сельскохозяйственный рынок России в процессе осуществления преобразований оказался открытым и без введения эффективных защитных мер вошел в мировое экономическое пространство. Однако происходящие при этом процессы оказались далеко не однозначными. В числе положительных результатов конкуренции можно выделить развитие переработки сельскохозяйственной продукции, расширение ассортимента продовольствия, упаковки и в определенной мере внимание к качеству товаров. Вместе с тем, необходимо отметить ряд тенденций, которые достаточно четко проявились в последние годы и требуют их учета при определении стратегии развития российского сельскохозяйственного рынка. Во-первых, импорт продовольствия из стран дальнего зарубежья, сократившись в первые послереформенные годы, стал вновь возрастать. Существенно снизился ввоз зерна, но увеличились закупки муки, макаронных изделий. Другая тенденция связана с постепенным восстановлением товаропотоков России с государствами - участниками СНГ.

В 2007 году Российский зерновой союз инициировал создание Черноморского зернового пула в составе России, Украины и Казахстана. В зерновой союз эти страны должны были войти как основные страны, производящие зерно на постсоветском пространстве. Эта идея также публично обсуждалась в 2009 году на Всемирном зерновом форуме в Санкт-Петербурге, однако продолжения не последовало. Резко против выступила Европейская комиссия, аргументируя тем, что Украина уже является членом ВТО, в то время как Россия и Казахстан на тот момент в организацию не входили.

Формирование конкурентных рынков - это одна из основных проблем экономического развития государства. Актуальность проблемы повышения конкурентоспособности товаров, совершенствования конкурентной борьбы на рынке в настоящее время стоит особенно остро в связи с вступлением России в ВТО. В большей мере это коснулось развития зернового рынка, что обусловлено, прежде всего, основной задачей его функционирования: обеспечение продовольственной безопасности страны.

Система зернового рынка России представляет собой взаимосвязь объектов и процессов в ходе обращения зерна. Следовательно, в рамках зернового рынка возникают экономические отношения по поводу потребления и распределения зерна и продуктов его переработки.

Сегодня российский зерновой рынок еще находится в стадии формирования, его характеристики существенно отличаются от характеристик рынков зерна развитых стран.

Основными проблемами развития, стоящими перед рынком зерна в России можно назвать следующие:

- неравномерность и нестабильность удовлетворения спроса на зерно, и продуктов его переработки по регионам;
- неотлаженность системы ценообразования;
- ценовая политика на рынке зерна представлена с одной стороны сбытом зерна по установленным государством ценам, что исключает какую - либо конкуренцию между товаропроизводителями, и свободная продажа с использованием гибкой системы цен, с другой стороны;
- закупочные цены не стимулируют увеличение производства и реализации качественного зерна;
- уровень закупочных цен не корректируется сопоставимо с ценами на рынке.
- товаропроизводители не обладают достаточной информацией об уровне производства и ценах на продукцию как на внутрисоссийском, так и на международном рынках;
- неразвитость рыночной инфраструктуры;
- не отлажен механизм зерновых бирж и оптовых рынков зерна;
- не отлажен механизм страхования товарных операций и урожая;
- не отлажена транспортная инфраструктура .
- недостаточная государственная поддержка производителей зерна в сложившихся экономических отношениях на зерновом рынке:
- недостаточно отлажен механизм дотаций, субсидий, предоставления льгот по налогообложению;
- не достаточно отлажен механизм проведения закупочных и товарных интервенций.

Состояние конкуренции в зерновой отрасли России оценивается как благоприятное: десятки тысяч сельхозпроизводителей, более тысячи элеваторов создают необходимую конкурентную среду. Однако важно отметить и ряд факторов, которые оказывают негативное влияние на конкурентную ситуацию в зерновой отрасли:

1. Недостаточность экспортных мощностей, в частности, глубоководных портов влечет за собой удорожание услуг по перевалке зерна на экспорт. Россия занимает прочные позиции в числе ведущих мировых экспортеров, однако недостаточная конкуренция в данной сфере делает отечественное зерно менее конкурентоспособным на мировом рынке. Высокие тарифы на услуги портовой инфраструктуры нивелируют те преимущества, в том числе и экономические, которые российская пшеница имеет перед конкурентами

2. Ограничения конкуренции в сфере оценки качества зерна и продуктов его переработке ограничивают возможности по деятельности независимых лабораторий, что оказывает негативное воздействие на развитие этой сферы. Также эти ограничения удорожают услуги действующих лабораторий, что влечет за собой дополнительные издержки со стороны производителей.

Уровень жизни людей напрямую зависит от эффективного развития зернового рынка, так как он во многом определяет решение продовольственной проблемы. Поэтому решение проблем, связанных с его развитием является первостепенной задачей государства.

СЕДЬМОВА М.В.,
студентка IV курсу
спеціальності «Менеджмент організацій»
Маріупольського державного університету

ВПЛИВ РЕГІОНАЛЬНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ НА РІВЕНЬ РЕАЛІЗАЦІЇ ТУРИСТИЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ УКРАЇНИ

Ефективну взаємодію продуктивних сил та економічних відносин, як складових будь-якої економічної системи, повинен забезпечити дієвий організаційно-економічний механізм, зокрема механізм реалізації туристичного потенціалу, якщо мова йде про туристичну сферу. Особливістю його розробки є те, що кожен етап розвитку економіки країни і регіонів потребує його удосконалення та адаптації до нових умов господарювання. Це по-перше, пояснюється рівнем розвитку продуктивних сил суспільства, формуванням потреб більш високого порядку та визначенням нових цільових орієнтирів. Так і вимоги до управлінської складової даного механізму змінюються, і сучасний етап розвитку економіки країни вимагає врахування підвищеної ролі регіонального менеджменту в сфері туризму. Поряд з інформаційно-аналітичною та ресурсною підсистемами функціонування механізму, важливою є управлінська підсистема, що має на меті ефективну реалізацію стратегії підвищення рівня використання туристичного потенціалу саме на рівні кожного регіону.

Регіональне управління та його розвиток ґрунтується на низці закономірностей. Основною серед них є: єдність управління, що виявляється в інтегрованому поєднанні та сталості внутрішніх зв'язків системи, які визначають її цілісне існування та характер розвитку. Структуру регіонального управління можна розглядати як сукупність суб'єктів та об'єктів управління. Одночасно суб'єкт управління не можна розглядати лише як сукупність його структурних елементів, оскільки внутрішня система, як відомо, охоплює ще і взаємодію між ними. Найважливішими є взаємовідносини між суб'єктами й об'єктами управління на рівні передачі інформації від одного до іншого та навпаки. Ці відносини можуть відбуватися на основі координації та субординації [3].

Взаємовідносини суб'єктів та об'єктів регіонального управління:

1. Координаційні: узгодження, предметно-технічна взаємодія, ієрархічна взаємодія.
2. Субординаційні: пряме підпорядкування, непряме підпорядкування, подвійне підпорядкування, ієрархічне підпорядкування.

Основою аналізу туристичного іміджу країни є серйозні рейтинги міжнародних організацій. Вони, зокрема, дають змогу визначити позитивні моменти в оцінках за міжнародними стандартами, які можуть стати визначними у процесі формування і переорієнтування міжнародного і, зокрема, туристичного образу держави. За оцінкою Світового економічного форуму, сучасна конкурентоспроможність України на ринку подорожей і туризму становить 3,89 балів (за семибальною шкалою), що ставить нашу країну на 78-ме місце серед 124 країн світу.

Отже, постає гостра необхідність у чіткому розмежуванні функцій органів управління сферою туризму. Одночасно однією з найважливіших проблем є те, що туризм в Україні ще не є окремою галуззю, тому відповідно і процес управління ним значно ускладнюється. Але незважаючи на існуючі проблеми, необхідно прагнути збалансованого розвитку завдяки ефективному регіональному управлінню, що зумовить зміцнення не тільки туристичного потенціалу, але й економічного загалом.

Регіональне управління – це координація діяльності всіх органів влади з метою досягнення збалансованого розвитку регіону та вирішення завдань [2]:

- стратегічно-дійового характеру;
- тактично-стабілізаційного плану;
- функціонування та підтримки галузей регіональної спеціалізації;
- соціальної комфортності, раціонального використання природних ресурсів та охорони довкілля.

До структури регіонального управління відносяться: державне управління, територіальне управління, галузеве управління, місцеве самоврядування.

Ефективність функціонування регіональної системи управління визначається наявністю об'єктивної системи аналізу процесів регіонального розвитку сучасній методичній базі, а також чіткого його інформаційного забезпечення [2].

Оскільки туристичний потенціал є складовою економічного простору, то існує його тісний взаємозв'язок з інформаційним простором. Розвиток і ефективне використання останнього є однією з умов соціально-економічного прогресу суспільства і каталізатором розвитку туристичної сфери, зокрема. Сучасний рівень розвитку економіки зумовлює необхідність задіяння інформаційного простору в системі управлінського механізму реалізації туристичного потенціалу. Створення мережі банків даних «туристичний потенціал

регіонів» – це формування і використання в регіоні єдиного інформаційного простору з метою збільшення можливостей залучення потенційних споживачів туристичного продукту.

Туризм є потенційно інвестиційно привабливим видом економічної діяльності в межах транскордонного регіону. Проте на сьогодні рівень реалізації його потенціалу залишається низьким та, більше того, є всі підстави стверджувати про наявність асиметрії його розвитку в Україні та іноземних держав, які обумовлені передусім відмінностями у інституційному забезпеченні внаслідок: 1) значних відмінностей організаційно-економічного та правового регулювання туризму в Україні та інших країнах; 2) недостатньої співпраці між окремими українськими та іноземними туристичними організаціями; 3) істотних відмінностей у пріоритетах та програмуванні розвитку туризму на державному і регіональному рівні.

Витрати на формування та використання інформаційного простору в сфері туризму повинні компенсуватись значним економічним і соціальним ефектом, інакше кажучи, використання інформації повинно бути ефективним. Перш за все, це залежить від того, хто приймає і обробляє інформаційні потоки, і якою є мотивація користувача інформаційного масиву. Якщо ним буде державний орган управління туристичною галуззю, ступінь мотивації якого є досить низьким, це призведе до зниження ефективності переробки інформаційних даних, а отже знизить рівень використання можливостей регіону в реалізації власного туристичного потенціалу. Органи місцевого самоврядування не приділяють значної уваги ефективності використання інформаційної бази щодо наявності та ступеня реалізації регіонального туристичного потенціалу, оскільки даний функціональний елемент їх діяльності є лише одним із чисельних складових. Отже, застосування управлінських механізмів без нівелювання вищезазначених факторів знижує ефективність їх дій і, відповідно, гальмує процеси використання потенціалу туристичної сфери. На нашу думку, необхідне формування управлінської моделі на основі створення дієвої реально працюючої регіональної агенції розвитку туризму – органу управління реалізацією туристичного потенціалу безпосередньо в регіонах України.

Регіональним агенціям розвитку туризму належить значна роль у регулюванні рівня використання туристичного потенціалу, оскільки саме завдяки децентралізації управління сферою туризму з'являється можливість застосування більш дієвих механізмів реалізації стратегії. Це зумовлюється тим, що володіння більш повним обсягом необхідної вхідної інформації для розробки стратегії реалізації туристичного потенціалу регіону та ефективного механізму її реалізації на регіональному рівні дозволить прискорити темпи формування, нарощення та активізації використання регіонального потенціалу туристичної сфери в умовах інтеграції у світове господарство.

Функції регіональних агенцій розвитку туризму: моніторинг туристичного ринку, тобто вивчення його кон'юнктури; методична робота; організаційна робота; розробка туристичних проектів та ін..

Регіональні агенції розвитку туризму повинні функціонувати на засадах:

- 1) відповідності чинному законодавству;
- 2) конструктивної взаємодії з агенціями розвитку туризму інших регіонів, оскільки саме тісна співпраця в умовах ефективної вмотивованості їх взаємодії дасть поштовх розвитку туризму завдяки додатковому охопленню та задіяння інформаційного простору України і світу загалом;
- 3) гарантії дотримання інтересів як державного, так і приватного секторів економіки при стратегічному плануванні реалізації туристичного потенціалу регіону та в ході виконання;
- 4) узгодженості регіональних інтересів щодо розвитку туристичної галузі із загальнодержавними інтересами, а також відсутності протиріч у засобах реалізації стратегії;
- 5) раціональної розробки стратегії відповідно до рівня туристичного потенціалу регіону та ефективності її реалізації;
- 6) тісної співпраці та координації дій з іншими органами управління туризмом, визначеним згідно українського законодавства;
- 7) пріоритетності регіонального розвитку.

Одним із важливих елементів запропонованої управлінської моделі є Єдиний координаційний туристичний інформаційний центр, створення якого виступає як головний прояв задіяння інформаційного простору. Досвід створення типових структур вже існує на сьогоднішній день, але розробка типового положення про Туристичний інформаційний центр з чітким визначення його основних завдань та функцій так і залишилося в проекті постанови Кабінету міністрів України. Як показує практика, існуючі інформаційні центри не виконують ті функції, реалізація яких вже є актуальною в умовах посилення глобалізаційних процесів. Даний центр повинен підпорядковуватися безпосередньо регіональній агенції розвитку туризму та входити до складу єдиної інформаційної інституції на рівні держави, що є структурним елементом Національної ради з питань туризму. Однак, лише узгодженість дій органів управління туристичною сферою на різних рівнях дасть змогу досягти економічних, організаційних, інноваційних, інвестиційних та соціальних цільових орієнтирів. Підвищення рівня реалізації туристичного потенціалу в регіонах України завдяки дієвому регіональному менеджменту індукує комплексне використання продуктивних сил, зростання валового регіонального продукту, підвищення рівня зайнятості населення в регіонах, зростання прибутку підприємств, що надають туристичні послуги, збільшення бюджетних надходжень від туристичного бізнесу.

Отже, завдяки моделі управління реалізації туристичного потенціалу регіону на основі створення регіональних агенцій розвитку туризму та максимального задіяння інформаційного простору, можна

застосовувати нові механізми управління туристичною сферою в регіонах України з урахуванням зростаючої ролі регіонального менеджменту.

Література:

1. Герасимчук З. В. Регіональна політика розвитку рекреаційної сфери: механізм формування та реалізації : монографія / З. В. Герасимчук, М. В. Глядіна. – Луцьк : Надстир'я, 2006. – 164 с.
2. Квартальнов В.А Квартальнов Менеджмент туризма: Основы менеджмента. / В.А. Квартальнов. - М.: «Финансы и статистика», 2009. - 352 с.
3. Чудновский А.Д. Менеджмент туризма. / А.Д. Чудновский, М.А. Жукова. - М.: «Финансы и статистика», 2008. - 288 с.

СОКОЛОВА Е.А.,
старший преподаватель кафедры менеджмента
Мариупольского государственного университета

ФОРМИРОВАНИЕ ТУРИСТИЧЕСКОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ НА ПРОМЫШЛЕННЫХ ТЕРРИТОРИЯХ

Туристическая индустрия - взаимосвязанная система предприятий и предпринимателей, которые предоставляют туристам все необходимые для потребления и достаточные для осуществления самого процесса туризма туристические услуги, работы и товары. Бурное развитие массового туризма в мире вызывало равноценное развитие индустрии туризма и смежных отраслей хозяйства, науки и культуры, системы образования. Исходя из этих предпосылок, туристическая индустрия - совокупность гостиниц и других средств размещения, средств транспорта, объектов общественного питания, объектов и средств развлечений, объектов познавательного, лечебного, оздоровительного, спортивного, религиозно-культурного, делового и другого назначения; организаций, которые осуществляют туроператорскую и турагентскую деятельность, а также оказывают туристическо-экскурсионные услуги.

На данном этапе развития, независимо от государственного строя страны или территории туристического центра, в сфере туризма действуют несколько различных типов предприятий, осуществляющих туристическую деятельность, а именно организаторы туризма (туристические операторы и туристические агентства), перевозчики, гостиницы и другие предприятия системы размещения, общественного питания, развлечения и т.д. К дополнительным предприятиям туристической сферы относят предприятия банковской сферы услуг, страхования, информации и др. В специальных видах туризма могут участвовать лечебные, образовательные, спортивные и другие учреждения, деятельность которых адекватна целям конкретного туристского продукта. Важно, чтобы все эти организации гармонично дополняли друг друга и предоставляли все услуги, необходимые потребителю и достаточные по количественным, качественным и ассортиментным показателям. Объединение перечисленных предприятий в комплексы формирует туристическую инфраструктуру.

В наиболее широком смысле туристическая инфраструктура представляет собой совокупность объектов, обеспечивающих отдых и развлечение туриста, обусловленная развитием туризма.

Главным элементом любой туристической инфраструктуры являются ее ресурсы - совокупность природных и искусственно созданных человеком объектов, которые имеют комфортные особенности и пригодны для создания туристической инфраструктуры. Эти ресурсы можно разделить на 3 группы:

1. рекреационные;
2. познавательно-культурные - представляют историческое и культурное прошлое страны;
3. современные - демонстрируют современное достояние страны.

Развитие инфраструктуры и взаимосвязей ее элементов является ключевой составляющей любого места пребывания туриста (дестинации) (рис. 1).

Проанализировав рисунок 1 можно сказать, что туристическая сфера в целом состоит из взаимосвязанных элементов, которые ее формируют. Так, наличие определенных туристических ресурсов предопределяет развитие туристической инфраструктуры и ее звеньев. Развитая инфраструктура в совокупности с туристическими ресурсами создает некую туристическую зону, которую называют туристической дестинацией. А уже туризм в целом формируют многочисленные дестинации.

В настоящее время имеется значительное количество видов и форм туристической деятельности. Среди них промышленный туризм является достаточно новым видом, но с каждым годом получает все большее признание. Это связано с тем, что он носит познавательный, обучающий и исследовательский характер. Промышленный туризм - это организация регулярных туристических туров на действующие (или когда-то действовавшие) промышленные предприятия. В основном данные предприятия сконцентрированы на промышленных территориях и имеют определенную инфраструктуру для туристов. Промышленная территория рассматривается в общем виде как земельное пространство с определенными границами, на котором расположен производственный комплекс, включающий в свой состав предприятия крупного индустриального производства, доля которых в валовом внутреннем продукте территории и структуре занятых составляет более половины всех хозяйствующих субъектов.

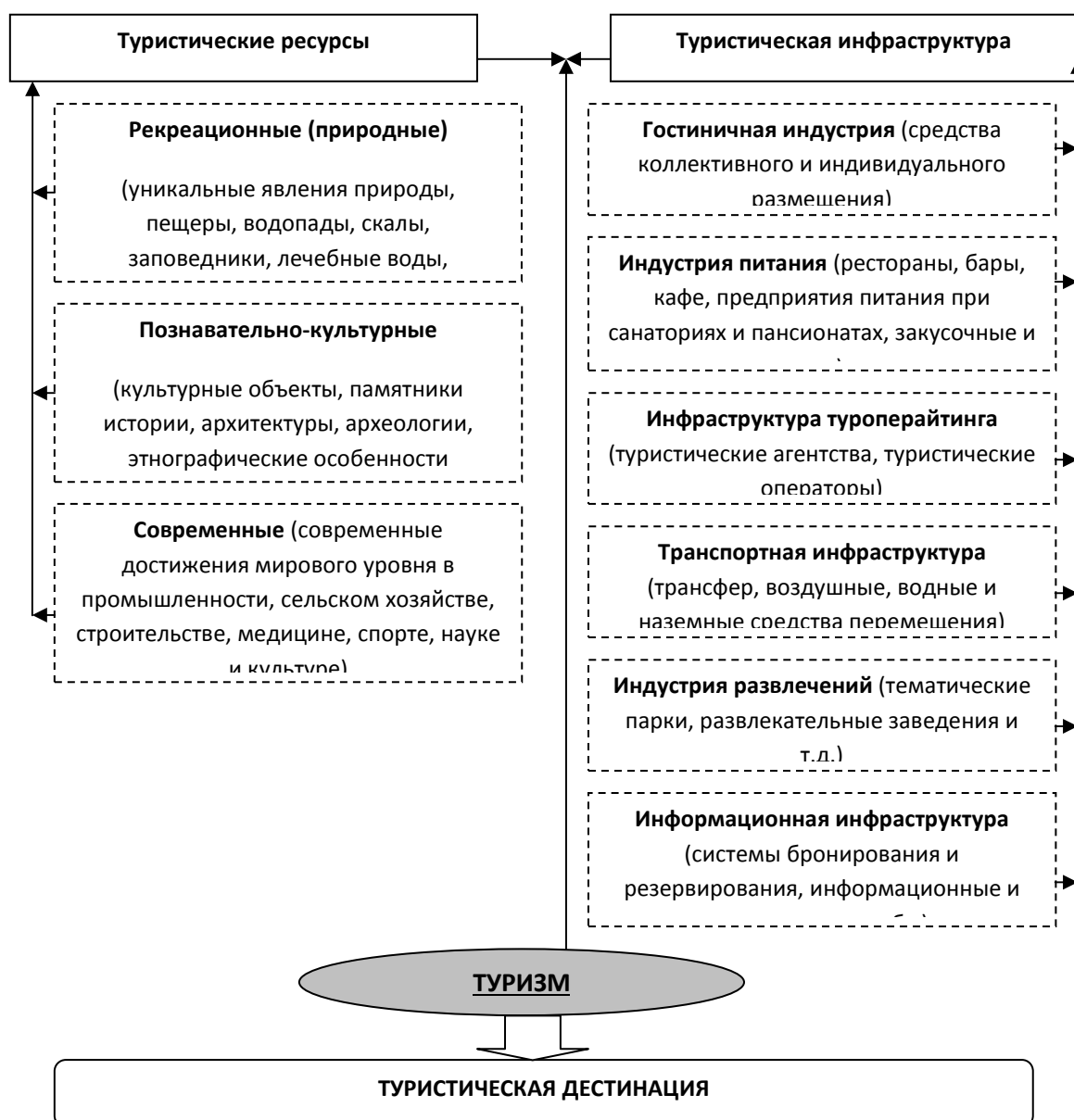


Рис. 1. Взаимосвязи и взаимодействие инфраструктуры и туристических ресурсов

Развитие туристической инфраструктуры на промышленных территориях имеет особый характер. При оценке ресурсных возможностей туристической инфраструктуры на любых территориях, в том числе на промышленных, необходимо учитывать несколько групп факторов (рис. 2).

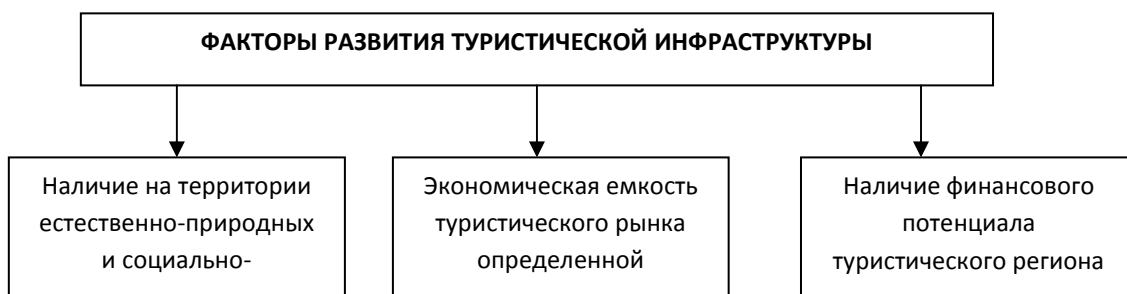


Рис. 2. Группы факторов развития туристической инфраструктуры

Из рисунка следует, что для формирования любой туристической инфраструктуры, в том числе на промышленной территории, необходимо наличие трех групп факторов. Первая объединяет естественно-природные и социально-экономические ресурсы. Это природные и антропогенные ресурсы, территории туристических дестинаций и их характеристики, сложившиеся социально-экономические и хозяйственные связи. Ко второй группе относится экономическая емкость промышленного рынка дестинации, которая включает объем общественных потребностей экономики дестинации и объем рыночного спроса местного

населения и туристов. Третья группа факторов представляет собой финансовый потенциал туристической инфраструктуры. Здесь можно выделить две группы ресурсов - внешние и внутренние. К внешним относятся субсидии, субвенции, трансферты, средства, формируемые в связи со льготным налогообложением хозяйствующих субъектов, средства различных межрегиональных программ, средства международного финансирования туристских программ региона и его субъектов, средства внешних инвесторов. Внутренние финансовые ресурсы инфраструктуры включают амортизацию, местные налоги, имущество и прибыль саморегулирующихся организаций, учрежденных органами власти, запасы товарно-материальных ценностей, денежно-валютные средства, ресурсы страховых организаций.

Для того чтобы промышленная территория стала туристической дестинацией, необходимо наличие: туристических ресурсов и туристической инфраструктуры. В свою очередь, инфраструктура включает:

- места размещения, питания, развлечений и высокоразвитую транспортную систему; достопримечательности, интересующие туристов (наличие фактора привлекательности является одним из главных требований конкуренции между дестинациями, следовательно, должна быть определенная «изюминка» для привлечения туриста на территорию дестинации);

- информационные (например, глобальные информационные системы «Amadeus», «Galileo», «Worldspan», «Sabre») и коммуникационные системы, так как это необходимый инструмент информирования туристического рынка.

Ярким примером развития туристической инфраструктуры на промышленной территории в Украине является Донецкая область. Она занимает второе место в стране по количеству туристических объектов, поэтому обладает значительными возможностями для развития промышленного туризма.

Природно-заповедный фонд Донецкой области составляет около 3% ее территории. В области расположены четыре региональных ландшафтных парка, национальный природный парк, Украинский степной заповедник НАН Украины, ботанический сад НАН Украины. На ее территории произрастает более 200 охраняемых видов растений. В области находится 38 природных памятников, 13 заповедных урочищ, 1 парк-памятник садово-паркового искусства. Только в Святогорске сосредоточено 129 памятников археологии и 73 исторических памятника, повествующих о культурном наследии прошлых времен. В области развивается инфраструктура оздоровительных учреждений (463), туристических предприятий (142, из которых 40 % являются туристическими операторами), гостиниц. На сегодняшний день функционирует 71 гостиница, что в целом дает возможность принять более 5 тыс. туристов. Вместе с тем наполняемость отелей на сегодня остается низкой - 20 %.

В отношении сервиса и качества предоставляемых услуг можно отметить рост требований к персоналу и улучшению качества. Поэтому ныне Донбасс может принимать гостей на должном уровне.

Помимо ознакомления с историческими памятниками, посещения ботанического сада, отдыха в Святогорье и на Азовском море, Донецкая область может предложить туристам посещение промышленных объектов, расположенных на ее территории. Для многих туристов может стать интересным то, как работает тяжелая промышленность, поскольку не в каждой стране мира есть такие глубокие шахты по добыче угля, а также металлургические заводы, где работают ковш-печи, доменные печи. В последнее время жители других регионов Украины и иностранцы интересуются экскурсиями на предприятия Донбасса, в частности на Артемовский завод игристых вин, желают спуститься в настоящую шахту.

Из вышесказанного следует, что Донецкая область является ярким примером того, как промышленная территория может стать туристическим центром за счет наличия туристических ресурсов и развитой туристической инфраструктуры.

Выводы. Таким образом, туристические ресурсы и туристическая инфраструктура являются важными составляющими, благодаря которым происходит развитие туристической деятельности на промышленной территории. При научно обоснованном учете условий промышленного региона, а также факторов развития туристической структуры и особенностей отдельных регионов области создаются предпосылки превращения Донецкой области в ведущий центр промышленного туризма, что повлияет на развитие туризма в целом по Украине.

Результаты анализа свидетельствуют, что развитие туристической инфраструктуры на промышленных территориях представляет собой особый процесс, который требует развития как научно-методологических подходов к его организации, так и практических рекомендаций по их внедрению.

Литература:

1. Тютюнник Ю.Г. Охрана и заповедание индустриальных ландшафтов / Ю.Г. Тютюнник // География и природные ресурсы. - 2006. - № 2. - С.148.
2. Данильчук В.Ф. Предпосылки формирования концепции и механизма развития туристической деятельности на промышленных территориях / В.Ф. Данильчук // Економіка промисловості. - 2009. - №1. - С. 208-210.
3. Жукова М.А. Менеджмент в туристическом бизнесе / М.А. Жукова. - М.: КНОРУС, 2006 - 192 с.
4. Чудновский А.Д. Туризм и компьютерные системы бронирования: учеб. пособ. / А. Д. Чудновский. - М.: Ассоциация авторов и издателей «Тандем», 2007. - 400 с.

СУЧАСНІ ПРИНЦИПИ ФОРМУВАННЯ ЦІНОВОЇ ПОЛІТИКИ ТОРГОВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Торговельні підприємства, з метою зміцнення власного потенціалу, вдаються до різних організаційно-економічних заходів, спрямованих на збільшення обсягу збуту товарів, удосконалення структури товарного асортименту, оптимізації витрат обігу, підвищення ефективності техніко-технологічної бази та торгово-операційного персоналу, покращення якості сервісу, розширення географії діяльності, серед яких важливим є формування ефективної цінової політики. Оскільки, ціна була і залишається найважливішим критерієм прийняття споживчих рішень.

Предметом цінової політики торговельного підприємства виступає не ціна товару у цілому, а лише один з її елементів – торговельна надбавка. Тільки цей елемент ціни з урахуванням кон'юнктури ринку, умов господарської діяльності, рівня ціни виробника та інших чинників торговельне підприємство формує самостійно. Незважаючи на високу ступінь зв'язку з ціною виробника, рівень торговельної надбавки далеко не завжди визначається рівнем ціни на товар. Так, при низькому рівні ціни на товар, запропонованому його виробником, може бути сформований високий рівень торговельної надбавки, і, навпаки – при високому рівні ціни виробника торговельні підприємства часто обмежуються низьким рівнем торговельної надбавки.

Під формуванням цінової політики торговельного підприємства розуміється обґрунтування системи диференційованих рівнів торговельної надбавки на реалізовані товари та розробка заходів щодо забезпечення оперативної їх коригування у залежності від зміни ситуації на споживчому ринку.

Нижньою межею формування торговельної надбавки підприємств роздрібною торгівлі виступають гуртові ціни пропозиції товару на ринку, що визначаються цінами його виробників та гуртових посередників. Верхньою межею формування торговельної надбавки підприємств роздрібною торгівлі є ціни попиту кінцевих покупців товару.

Поряд із зовнішніми кордонами можливого діапазону формування торгової надбавки роздрібного торговельного підприємства, розглянемо також склад її внутрішніх елементів.

Торговельна надбавка підприємства складається з трьох основних елементів:

суми витрат обігу, пов'язаних з реалізацією товару;

суми податкових платежів, що входять у ціну товару, тобто сплачуються безпосередньо за рахунок доходів торговельного підприємства;

суми прибутку і реалізації товарів (до вирахування з неї податків).

Тому дана специфіка діяльності і визначає принципи формування цінової політики торговельних підприємств:

- 1) забезпечення ув'язування цінової політики підприємства із загальною стратегією торговельного менеджменту та пріоритетними цілями розвитку товарообороту;
- 2) зв'язок цінової політики підприємства з кон'юнктурою споживчого ринку та особливостями ринкової ніші;
- 3) залежність цінової політики від типу, спеціалізації, географії діяльності торговельного підприємства;
- 4) забезпечення комплексності підходу рівня торговельної надбавки на товар у поєднанні з рівнем обслуговування покупців;
- 5) використання диференційованих рівнів торговельної надбавки з урахування витратомісткості товарів;
- 6) швидкість реагування розробленої цінової політики на зміну внутрішніх умов розвитку торговельного підприємства та чинників зовнішнього середовища.

Таким чином, цінова політика торговельного підприємства полягає у тому, щоб встановлювати на товари такі ціни, так варіювати ними, залежно від ситуації на ринку, щоб оволодіти його максимально можливою часткою, домогтися запланованого обсягу прибутку. В умовах постійного посилення конкуренції торговельним підприємствам треба враховувати не лише власні економічні інтереси, а й інтереси покупця, щоб утримати його і зберегти свою частку на ринку.

Література:

1. Дугіна С. І. Маркетингова цінова політика / С. І. Дугіна. – К. : КНЕУ, 2002.

2. Корнеєв В. Л. Цінова політика підприємства / В. Л. Корнеєв. – К. : КНЕУ, 2001.

3. Селезньова О.О. Особливості цінової політики торговельних підприємств [Електронний ресурс]. –

Режим доступу: http://www.nbu.gov.ua/portal/soc_gum/Tiru/2009_28_2/19.pdf.

БРЕНД-МЕНЕДЖМЕНТ ПРЕДПРИЯТИЙ ТУРИСТИЧЕСКОЙ ИНДУСТРИИ

Бренд-менеджмент — это применение маркетинговых техник к определенному продукту, линейке продуктов, или бренду. Цель — повышение значимости продукта в восприятии потребителя, увеличение ценности бренда. Ценность бренда составляет та выгода, которую бренд приносит производителю: увеличение продаж, увеличение цены, снижение себестоимости. И потому, что эффективность бренд-менеджмента исчисляема, бренд-менеджеры часто ведут финансовую отчетность — в отличие от маркетологов, которым бюджет и задачи предоставляются «сверху». Соответственно, бренд-менеджер, в отличие от менеджера по маркетингу, играет стратегическую роль в управлении организацией

К практике бренд-менеджмента приковано пристальное внимание делового сообщества: в частности, консалтинговая фирма Interbrand и журнал Business Week ежегодно публикуют рейтинги наиболее ценных брендов. Эти классификации отражают рыночную стоимость компаний, которая по большей части складывается из ценности бренда: сильные, крупные бренды, как показывает исследование компании McKinsey & Company, обеспечивают большую доходность акционерам, чем слабые или узкоспециализированные.

Впервые термин бренд-менеджмент появился в 1931 году в знаменитой теперь служебной записке Нейла МакЭлроя, сотрудника рекламного отдела Procter & Gamble. МакЭлрой предложил ввести в компании новые должности — «бренд-мена» с помощниками — и сформулировал их обязанности. Нейл, с успехом воплотивший свои идеи в жизнь, впоследствии возглавил химический гигант, а еще позже, кстати, — Министерство обороны США.

Использование известного бренда обеспечивает организации индустрии туризма ряд конкурентных преимуществ:

- 1) уменьшение затрат на маркетинг благодаря известности бренда и лояльности покупателей;
- 2) приобретение организацией определенной степени воздействия на организации-продавцов, так как покупатели ждут от них туристские услуги под конкретными брендами;
- 3) установление более высоких цен по сравнению с конкурентами, что возможно, потому что бренд воспринимается как показатель высокого качества;
- 4) упрощение осуществления стратегии расширения бренда из-за высокого доверия потребителей;
- 5) определенную защиту в условиях жесткой ценовой конкуренции;
- 6) укрепление корпоративного имиджа, упрощение продвижения на рынок новых туристских продуктов и услуг и обеспечение лояльности к ним потребителей и посредников.

В связи с этим можно сказать, что построение туристического бренда это как создание часов, в котором каждый механизм отвечает за себя, но в целом это одна большая система ценностей. Концепция построения бренда должна включать следующие шаги:

- поиск ценностей, характеристик и атрибутов которые должны ассоциироваться с брендом;
- определение идентичности бренда;
- трансформация идентичности в некое «видимое» предложение для его потребителей в форме услуг, продуктов и т.п.;
- коммуницирование и проецирование идентичности соответствующим путем.

Таким образом, продвижение туристического бренда является крайне важным для любого государства. При этом экономический рост и динамичное развитие отношений с другими государствами, во многом, зависят от того, каким образом сформирован и продвигается на внешнем рынке бренд страны. В этом смысле законы конкуренции и маркетингового продвижения одинаковы и на уровне государства, и на уровне бизнеса.

Литература:

1. Жукова М.А. Менеджмент в туристическом бизнесе/ М.А. Жукова М.: КНОРУС, 2006. - 192 с.
2. Перция В.К., Мамлеева Л.А. Бренд-интегрированный менеджмент / В.К. Перция, Л.А. Мамлеева. – М., 2006.-364 с.

ШЕБАНИЦЬ Ф.Ф.,
старший викладач кафедри
господарського, цивільного та трудового права
Мариупольського державного університету

ЕЛЕКТРОННІ ЗАКУПІВЛІ: ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД ТА ПЕРСПЕКТИВИ ЇХ ВПРОВАДЖЕННЯ В УКРАЇНІ

Сучасні процеси глобалізації торкаються практично всіх сфер суспільного життя, включаючи економіку, політику, соціальну сферу, культуру тощо. Тож, зокрема, в сфері здійснення державних закупівель, з метою

забезпечення дотримання принципу відкритості та прозорості, виникають нові форми проведення зазначеної процедури, а саме процедура електронного реверсивного аукціону.

Відповідно до положень закону України №4917-VI від 07.06.2012 року "Про внесення змін до Закону України "Про здійснення державних закупівель" щодо впровадження процедури електронного реверсивного аукціону», процедура електронного реверсивного аукціону - процедура закупівлі у електронній формі, яка передбачає проведення відкритих торгів у формі аукціону за методом зниження ціни договору (лота), проведення якої забезпечується оператором електронного майданчика на сайті в мережі Інтернет у режимі "он-лайн", з використанням електронного цифрового підпису[1].

Слід зазначити, що в Росії система електронних закупівель існує вже понад п'ять років, в Україні ж тільки цього року розпочалося впровадження електронних торгів на законодавчому рівні.

Автоматизація процесів державних закупівель набула широкого використання в країнах Західної Європи, США, Канаді. Позитивним є те, що завдяки впровадженню електронних закупівель значно підвищиться рівень конкурентності серед учасників, бо кількість фірм-учасників зросте приблизно на 5-10%, що в свою чергу дозволить оперативніше проводити процедури закупівлі, здійснювати якісний контроль, завчасно передавати інформацію. І найголовніше – досягти суттєвої економії бюджетних коштів.

У США, наприклад, електронна система торгів функціонує з 1998 року. Першочергово ця система вирішувала завдання військових (закупівля озброєння, предметів матеріально-технічного забезпечення військ). Завдяки впровадженню електронних державних закупівель у США адміністративні витрати на закупівлі були скорочені від 400\$ до 4\$ у разі закупівлі продукції на суму близько 1000\$. У Мексиці система електронних державних закупівель дозволяє економити до 20% передбачених на закупівлі коштів.[2].

Перехід державної системи закупівель в електронну форму означає не лише економію бюджетних коштів на проведення і контроль закупівель, але і підвищення довіри до влади, прозорості її роботи. У ряді країн, на електронні держзакупівлі дивляться як на один з найважливіших способів вдосконалення державного управління та протидії корупції.

Практично всі розвинені країни вже зробили певні кроки в напрямі переходу до електронної торгівлі у всіх сферах. Світовий банк, будучи найбільшою у світі фінансовою організацією, надає всебічну допомогу в створенні систем електронної торгівлі (і систем держзакупівель, зокрема) в різних країнах.

Серед інших позитивних сторін електронних закупівель можна відзначити стандартизацію і прискорення обробки замовлень, вдосконалення контролю за надходженням коштів, контролю якості товарів, що поставляються і наданих послуг. Крім того, підвищується загальна ефективність системи державної системи закупівель.

Як вважає Н.В. Кравченко, запровадження конкурентних процедур електронних закупівель значною мірою сприятиме скороченню кількості процедур, пов'язаних із обігом документів на паперових носіях, спрощенню системи участі у торгах, зведенню до мінімуму людського фактору в процедурних питаннях, забезпеченню більшої прозорості системи та оперативному автоматичному повідомленню усіх зареєстрованих у реєстрі суб'єктів підприємницької діяльності про оголошення конкурсних торгів. Крім того, запровадження електронної системи державних закупівель сприятиме економії бюджетних коштів, залученню інвесторів та розвитку внутрішнього ринку країни [3].

Таким чином, впровадження в Україні системи електронних закупівель разом з усуненням прогалин у законодавстві сприятиме розвитку чесної конкуренції та забезпеченню зниження ризику корупції, а також буде одним із механізмів економії державних коштів під час здійснення закупівель.

Література:

1. Україна. Закони. Про внесення змін до Закону України "Про здійснення державних закупівель" щодо впровадження процедури електронного реверсивного аукціону: Закон від 07.06.2012 р. [Електронний ресурс] // Офіційний веб-сайт Верховної Ради України. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/4917-vi>. – Назва з екрану.
2. Система електронних торгів забезпечить прозорість та ефективність проведення державних закупівель / Прес-служба Антимонопольного комітету, 2011 [Електронний ресурс] // Єдиний веб-портал органів виконавчої влади України «Урядовий портал». – Режим доступу : http://www.kmu.gov.ua/control/uk/publish/printable_article?art_id=244240212. – Назва з екрану.
3. Кравченко Н.В. Запровадження електронної системи державних закупівель в Україні як чинник становлення сильної національної економіки / Н. В. Кравченко // Економічні наукові Інтернет – конференції [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.economy-confer.com.ua/full_article/985/. – Назва з екрану.

**СЕКЦІЯ
ПРОБЛЕМИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТАЛОГО РОЗВИТКУ КРАЇН В КОНТЕКСТІ
СУЧАСНИХ СВІТОВИХ ПРОЦЕСІВ**

БУЗАДЖИ І.О.,
студентка ІV курсу
спеціальності «Міжнародні відносини»
Маріупольського державного університету

МІСЦЕ ТА РОЛЬ ЯПОНІЇ У СВІТОВОМУ ГОСПОДАРСТВІ НА СУЧАСНОМУ ЕТАПІ

В останні десятиліття Японія виступає як одна з головних економічних держав у світі і є другою за розміром національною економічною силою у світі. Економічний потенціал держави дорівнює 61% американського, але за показниками виробництва на душу населення – перевищує американський рівень. На Японію доводиться 70% сукупного продукту Східної Азії, її ВВП, підрахований на базі поточних валютних курсів, у чотири рази перевищує ВВП Китаю. Вона досягла високого рівня технічної досконалості, особливо в окремих напрямках передових технологій. Нинішні позиції Японії у світовому господарстві – результат її економічного розвитку в другій половині ХХ ст.

Серед факторів підйому економічного стану Японії особливу роль зіграли зовнішні чинники і, в першу чергу, активізація діяльності японських корпорацій на закордонних ринках. Саме експорт став рушійною силою відновлення економічної динаміки в країні. Наступною позначилася тенденція до перевищення доходів, отриманих з-за кордону над чистими доходами від експорту. Росла віддача від прямих інвестицій, що стало результатом зростання прибутків закордонних філій японських корпорацій. Спостерігалось також динамічне зростання прямих інвестицій з Японії [3].

Зараз на Японію припадає 6,6% світового ВВП. Загальна сума закордонних активів Японії становить понад 1 трлн дол. Японія є найбільшим у світі інвестором: на неї припадає приблизно 40% світового позичкового капіталу.

За видатками на НДДКР Японія займає 2-е місце в світі, поступаючись США. Вони складають більше 3% ВВП і досягають 4/5 американського рівня. Відмінною особливістю Японії є те, що основний тягар витрат на НДДКР несе приватний сектор, а держава фінансує лише 19,4% всіх витрат, в той час як у США – 46,8%. На японське патентне управління припадає більше 40% всіх зареєстрованих у світі патентів. У Японії розташований Університет ООН, який готує управлінські кадри для багатьох країн світу [7].

Головними імпортерами японських товарів залишаються США (30,5%), країни НІС (24%), країни АСЕАН (17%), країни ЄС (16%), ОПЕК (4%), країни СНД і ЦСЄ (0,6%). В імпорті Японії переважну роль відіграє продукція машинобудування (22,8%), промислова сировина і паливо (13,9%), продовольство (6,9%), одяг (5,2%) [1].

Японія в останні роки займає провідне місце в світі в експорті прямих капіталовкладень. Вісім японських компаній за обсягом закордонних активів входять в число 50 найбільших інвесторів світу («Хітачі», «Тойота», «Соні» та інші). Основні капіталовкладення зосереджені в кредитній сфері (42,4%), торгівлі (11,3%), нерухомості (11,1%). Ринком додатку капіталу Японії є країни АТР, Західної Європи та США [2].

З початком світової економічної кризи в Японії почався спад усіх економічних показників. У річному обчисленні темпи зростання економіки країни знизилися на 1,8%, а в першому кварталі 2009 р. реальні темпи зростання склали майже мінус 4% в порівнянні з четвертим кварталом 2008 р.

У 2009 р. в Японії скоротився індекс фізичного обсягу експорту – на 1,6%. У тому ж році майже на 72 млрд. дол зменшилося позитивне сальдо торгового балансу – до 19,8 млрд. дол. Загальне ж зростання вартісного обсягу японського експорту (на 8,9%) у 2009 р. було досягнуто завдяки зростанню продажів на азійських ринках, перш за все, китайському [6].

У посткризові часи та з урахуванням катастрофи 11 березня 2011 р. економічний стан Японії ще не повернувся на рівень до кризи. Але спостерігається тенденція до зросту економічних показників, а з тим і ролі Японії у світовому господарстві.

На сьогоднішній день Японія займає третє місце в світі за ВВП (5,867 млрд. дол.) після КНР (7,298 млрд. дол.) та США (15,094 млрд. дол.) [5].

Як і раніше, пріоритетним є експорт японських товарів. Однією із сприятливих особливостей японського експорту продукції обробних галузей промисловості є те, що більша його частина припадає на високотехнологічну продукцію.

Експортні галузі Японії є найбільш сильними і ефективними в сучасній економіці, саме тому скорочення експорту вплинуло б на рівень продуктивності, економічне зростання і процвітання Японії, що неодмінно поставило б під сумнів економічне лідерство країни. А збільшення попиту на експортні товари щорічно посилює конкурентоспроможність японських товарів транспортних і наукомістких галузей, яка поступово збільшується в зв'язку з їх високою якістю та ціновими перевагами [4].

У структурі зовнішньої торгівлі Японії основне місце як найбільший економічний партнер займає Китай, на частку якого в розглянутому періоді припадала найбільша частина зовнішньоторговельного обороту країни. У 2011 р. експорт до Китаю склав 18,88%, імпорт – 22,2% [8].

Виявлені в результаті проведеного аналізу основні тенденції розвитку зовнішньоторговельної сфери Японії на сучасному етапі фактично зводяться до наступних: з одного боку, спостерігається зростання кількісних показників. У той же час, очевидно постійне поліпшення якісних характеристик стану сфери зовнішньої торгівлі Японії. У цілому зовнішньоекономічний сектор розвивається динамічно, чуйно реагуючи на зміни середовища. Однак для оптимізації його структури необхідно виробити стратегічно орієнтований комплекс заходів. Деякі галузі японської промисловості, такі, як виробництво синтетичних волокон і чорна металургія, поступово згортають потужності і переорієнтуються на виробництво більш дорогої індивідуальної та дрібносерійної наукомісткої продукції, такої як лікарські препарати, ракети, мікропроцесори, програмне забезпечення, біотехнологія, тобто перемикаються в ті галузі, які розглядаються багатьма як останній оплот американської переваги.

Виходячи з наданих показників, Японія – це держава з розвинутою економікою. Вона займає одне з провідних місць у світі, поступаючись лише США та Китаю, що з кожним роком нарощую свою економічну міцність. Однак, з урахуванням років докризового стану можна сказати, що в Японії є шанси потіснити Китай, що є конкурентом в основному в Азійсько-Тихоокеанському регіоні, та знов стати другою економічною державою в світі.

Література:

1. Место и роль Японии в мировом хозяйстве [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://stud24.ru/economics/mesto-i-rol-yaponii-v/97918-292914-page1.html>. – Назва з екрану.
2. Роль Японии в мировом хозяйстве [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://coolreferat.com/Роль_Японии_в_мировом_хозяйстве. – Назва з екрану.
3. Економічна характеристика Японії. Японія у світовій економіці [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.info-works.com.ua/all/econimichna_theoria/1424.html. – Назва з екрану.
4. Анализ развития внешней торговли Японии за последнее десятилетие и перспективы развития в будущем [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.moluch.ru/conf/econ/archive/15/2217/>. – Назва з екрану.
5. Экономика Японии [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.webeconomy.ru/index.php?page=cat&cat=mc&mc=155&type=news&top_menu=photo&sb=61&newsid=884. – Назва з екрану.
6. Япония и ее место в мировом хозяйстве [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://gae.ru/forum2010/2/62>. – Назва з екрану.
7. Экономика Японии сегодня: модели поведения во время кризиса [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://freepapers.ru/110/jekonomika-yaponii-segodnya-modeli-povedeniya/13026.125481.list1.html>. – Назва з екрану.
8. Мировая экономика. Конспект лекций. Воронин В.П., Кандакова Г.В., Подмолодина И.М. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.alleng.ru/d/econ/econ402.htm>. – Назва з екрану.

ДМИТРИЄВА К.І.,
старший викладач кафедри господарського,
цивільного та трудового права
Маріупольського державного університету

РОЗВИТОК ЗАКОНОДАВСТВА ПРО ВІДПУСТКИ В УКРАЇНІ

Законодавство України про відпустки пройшло декілька етапів розвитку. Підставою для виділення етапів служить прийняття та дія основних нормативних актів, якими було врегульовані відпустки.

Першим етапом у формуванні законодавства України про відпустки вважається період з 1917 до прийняття КЗпП 1922 року. У цей період було прийнято ряд актів про працю та проведена перша кодифікація трудового законодавства. Було закріплено: право працівників на час відпочинку у декреті Ради Народних Комісарів «Про восьмигодинний робочий день» від 29.10.1917 р.; право працівників на оплачувану відпустку у Постанові РНК РРФСР «Про відпустки» від 14.06.1918 р. В жодному нормативно-правовому акті не було закріплено поняття відпустки. Але виходячи з положень, закріплених в КЗпП 1918 р. можливо виділити деякі ознаки відпустки. На даному періоді громадянська війни та воєнної інтервенції були внесені істотні обмеження: скорочена тривалість відпусток, потім припинення їх надання.

До кінця 1920 р. громадянська війна в основному закінчилась і перед державою виникло питання щодо другої кодифікації трудового законодавства. Тому у 1921 році були прийняті постанови, які запровадили чергові і додаткові відпустки зі збереженням заробітної плати, передбачено надання відпустки для підготовки до вступу в технікуми, університети зі збереженням грошового утримання.

Другий етап розпочався У другому етапі розвитку було удосконалено норми законодавства про відпустки, введені нові види відпусток, закріплено право на додаткові відпустки. Законодавством передбачені окремі види додаткових відпусток.

Третій етап становлення трудового законодавства про відпустки тривав з 1941 по 1945 рр. протягом даного етапу були знижені окремі гарантії на законодавчому рівні, а саме: скорочення тривалості та часткова відміна відпусток на період Великої Вітчизняної війни; відмінені чергові та додаткові відпустки шляхом заміни їх грошовою компенсацією; відпустки надавались лише у випадку хвороби та у разі вагітності та пологів; збільшена тривалість відпустки по вагітності та пологам; можливість приєднання чергової відпустки вагітним жінкам до відпустки по вагітності та пологам; відмінена компенсація за невикористану відпустку.

Протягом наступного етапу відбувався процес відновлення основних прав у сфері відпусток та встановлення нових видів відпусток: творчої та учбової.

З прийняттям Основ законодавства Союзу РСР і союзних республік про працю 1070 р. та КЗпП 1971 р. починається п'ятий етап розвитку законодавства про відпустки. Постановою ЦК КПРС та Ради Міністрів СРСР був введений в дію термін «мінімальна відпустка». Таким чином тривалість щорічної відпустки складала 15 робочих днів. В Основах законодавства про працю закріплювалось право на щорічні відпустки із збереженням місця роботи (посади) і середнього заробітку. Також було закріплено право на виплату грошової компенсації за невикористану відпустку. В вище зазначених актах закріплювалась право працівника на короточасні відпустки без збереження заробітної плати, але її тривалість не була встановлена.

Останній, шостий етап у формуванні трудового законодавства про відпустки в Україні розпочався 1991 р. і триває на теперішній час. Україна проголосила себе незалежною державою та розпочала прийняття власної нормативно-правової бази. У 1996 р. Верховна Рада прийняла Закон України «Про відпустки», яким було систематизоване законодавство про відпустки та конкретизовані певні види відпусток, їх порядок надання та тривалість. Але так не закріплено саме поняття «відпустка».

Таким чином, протягом ХХ століття в законодавстві України поняття «відпустка» і поняття окремих її видів не було визначено, чого не можна сказати про теоретичні наукові розробки в цій галузі.

На сучасному етапі, порядок надання відпусток регулюються Законом України «Про відпустки», КЗпП України, постановами Кабінету Міністрів України та іншими нормативно-правовими актами, також нормами міжнародно-правових актів, що були ратифіковані Україною. Україною ратифіковано низку конвенцій МОП, це конвенція № 52, № 132, № 140, а також низка статей Європейської соціальної хартії (переглянутої).

КАПУСТИНА Ю.В.,
асистент кафедри господарського,
цивільного та трудового права
Маріупольського державного університету

ДЕРЖАВНЕ УПРАВЛІННЯ В СФЕРІ ЛІСОВИХ ВІДНОСИН

В умовах сьогодення стан державного управління лісами через ряд причин знаходиться на незадовільному рівні. Існує гостра необхідність розроблення нових основ екологічного лісокористування, які б враховували необхідність різнопланового і цільового використання лісів, підвищення їх стійкості та посилення еколого - захисних функцій.

Шляхи та способи розв'язання проблем в сфері лісових відносин полягають у проведенні його реформування з використанням вітчизняного та міжнародного досвіду, поєднанні відповідних заходів державної підтримки та впровадження ринкового механізму, збереженні лісів переважно у державній власності.

Також актуальними на даний момент є проблеми гармонізації правового поля та норм ведення лісового господарства України з відповідними критеріями Європейського Союзу.

Необхідність державного управління лісами обумовлюється нормою Конституції України, згідно з якою «земля, її надра, атмосферне повітря, водні та інші природні ресурси, які знаходяться у межах території України, природні ресурси її континентального шельфу, виключної (морської) економічної зони є об'єктом права власності Українського народу. Від імені українського народу права власника здійснюють органи державної виконавчої влади та органи місцевого самоврядування...» [1].

Державне управління лісами є багатогранним поняттям, що включає увесь комплекс дій, спрямований на досягнення цілей лісової політики та пов'язаний із організацією ведення лісового господарства, здійсненням контролю за дотриманням лісового законодавства, охороною та захистом лісів, використанням лісових ресурсів тощо. Крім того, воно визначає кількість та склад функцій залежно від: державного устрою держави; ролі та місця лісів в економіці країни; цілей ведення лісового господарства; форм власності на ліси [2].

Основними причинами виникнення проблем в сфері лісових відносин є: недосконалість фінансово-економічного механізму розвитку лісового господарства та податкової бази, яка не враховує довгостроковості у вирощуванні лісу; розгалужена система управління лісами; недоцільне поєднання лісгосподарськими підприємствами функцій з ведення лісового господарства та переробки деревини; відсутність економічного механізму стимулювання запровадження природозберігаючих технологій або їх елементів; значний обсяг незаконних рубок, недосконалий перерозподіл земель лісового фонду; зростання техногенного навантаження на

лісові екосистеми. Всі ці аспекти затверджені відповідно Концепцією реформування та розвитку лісового господарства, яка схвалена розпорядженням Кабінету Міністрів України від 18 квітня 2006 року № 208-р. Питання визначення основних напрямів збалансованого розвитку лісового господарства, спрямованих на посилення екологічних, соціальних та економічних функцій лісів регламентується Державною цільовою програмою «Ліси України» на 2010-2015 р., яку затверджено постановою Кабінету Міністрів України від 16 вересня 2009 р. № 977, в якій, перш за все зафіксовані шляхи та способи розв'язання проблеми, завдання та заходи спрямовані на забезпечення ефективної охорони, належного захисту, раціонального використання та відтворення лісів, ведення лісового господарства на засадах сталого розвитку з урахуванням природних, економічних і лісорослинних умов, породного складу лісів та їх цільового призначення, збільшення площі лісів та створення умов для досягнення оптимальних показників рівня лісистості [3].

Основним завданням державного регулювання та управління у сфері лісових відносин є забезпечення ефективної охорони, належного захисту, раціонального використання та відтворення лісів. Державне регулювання та управління у сфері лісових відносин на підставі норм Лісового кодексу України здійснюється шляхом: формування та визначення основних напрямів державної політики у сфері лісових відносин; визначення законом повноважень органів виконавчої влади та органів місцевого самоврядування; установлення відповідно до закону порядку і правил у сфері охорони, захисту, використання та відтворення лісів; здійснення державного контролю за охороною, захистом, використанням та відтворенням лісів. Аналізуючи функції екологічного управління, які є основними щодо раціонального використання, охорони, захисту та відтворення лісів, треба звернути увагу на окремі складові вищевказаних функцій: моніторинг лісів, ведення державного лісового кадастру, контроль в сфері використання, охорони, захисту та відтворення лісових ресурсів. Моніторинг лісів - система регулярного спостереження, оцінки і прогнозу динаміки кількісного і якісного стану лісів.

Моніторинг лісів проводиться шляхом збирання, передавання, збереження та аналізу інформації про стан лісів, прогнозування змін у лісах і розроблення науково обґрунтованих рекомендацій для інформаційно-аналітичного забезпечення управління лісами, прийняття рішень щодо запобігання негативним змінам стану лісів, дотримання вимог екологічної безпеки та принципів ведення лісового господарства на засадах сталого розвитку.

Моніторинг лісів є складовою частиною державної системи моніторингу навколишнього природного середовища [2].

Державний лісовий кадастр та облік лісів ведеться Держлісагентством за єдиною для усіх лісів системою за рахунок коштів державного бюджету з метою забезпечення ефективної організації охорони і захисту лісів, їх раціонального використання та відтворення, здійснення постійного контролю за якісними і кількісними змінами в лісовому фонді України [4]. Щодо здійснення контрольних повноважень в сфері лісових відносин щодо ведення лісового господарства, треба визначити, що існує система органів управління в сфері лісових відносин, перш за все органів, які здійснюють певні контрольні повноваження в межах реалізації окремих складових організаційних та стабілізаційних функцій екологічного управління. Регламентована така структура органів управління: Верховна Рада України, Кабінет Міністрів України, Спеціально уповноважений центральний орган виконавчої влади з питань лісового господарства, Центральний орган виконавчої влади з питань охорони навколишнього природного середовища у сфері лісових відносин, Верховна Рада Автономної Республіки Крим, обласні, Київська та Севастопольська міські, районні ради у сфері лісових відносин, Рада міністрів Автономної Республіки Крим, обласні, Київська та Севастопольська міські державні адміністрації у сфері лісових відносин, Районні державні адміністрації у сфері лісових відносин, Сільські, селищні, міські ради у сфері лісових відносин. На законодавчому рівні визначено систему органів управління лісовим господарством спеціальної компетенції..

Отже, сучасні умови розвитку лісових відносин потребують нових удосконалених підходів і методів господарювання з урахуванням міжнародних вимог і стандартів, у тому числі в частині підтримання захисних та інших корисних функцій лісів, збереження їх біологічного різноманіття, стійкості та стабільності розвитку; застосування ефективних нормативно-правових, економічних та організаційних механізмів для забезпечення екологічно сталого управління в сфері лісових відносин [5]. Основними заходами є удосконалення нормативно-технічної бази і структури управління галуззю; залучення громадськості до процесу прийняття рішень щодо управління в сфері лісових відносин, реалізація спеціальних освітніх програм щодо збереження лісів, підтримання їх корисних функцій і захисту біорізноманіття, що є особливо актуальним.

Література:

1. Конституція України: Прийнята на п'ятій сесії Верховної Ради України 28 червня 1996 року // Відомості Верховної Ради України. - 1996.- № 30.- Ст. 141.
2. Лісовий кодекс України у редакції від 8 лютого 2006 року// Відомості Верховної Ради України. - 2006. - № 21. - С. 170.
3. Державна цільова програма «Ліси України» на 2010-2015 роки: Постанова КМУ. від 16 вересня 2009 року № 977 // Офіційний вісник України. – 2009. - № 72. – ст. 5.
4. Порядок ведення державного лісового кадастру та обліку лісів: Постанова КМУ від 20 червня 2007 року № 848 // Офіційний вісник України. – 2007. - № 46. – ст. 74.

5. Савущик М. П. Аналіз лісового законодавства України на предмет легальності і забезпечення ефективності використання лісів і лісових ресурсів. // Програма ЕІРІ^ЕО, 2010. Доступно: [http://www.fleg.org.ua/index.php?id=6&no_cache=1&tx_ttnews\[tt_news\]=48&ci^1i=9d05fe6e03405d93955c7de8818a324f](http://www.fleg.org.ua/index.php?id=6&no_cache=1&tx_ttnews[tt_news]=48&ci^1i=9d05fe6e03405d93955c7de8818a324f).

ЛУНЕВА Е.С.,
ученица 11-Б класса
специализированной школы №5
г. Мариуполь

АНТИКРИЗИСНАЯ ПОЛИТИКА ДЛЯ УКРАИНЫ

Кризис – это максимальное обострение противоречий в организации, угрожающее ее стабильной жизнедеятельности.

Антикризисная политика государства - это такой вид управления, при котором развиты механизмы предвидения и мониторинга кризиса, анализа его природы, вероятности, признаков, применения методов снижения отрицательных последствий кризиса и использования его результатов для будущего более устойчивого развития.

Кризис затрагивает все страны, включенные в мировую экономику и влечет за собой продолжительную депрессию и разрушительные последствия глобальной хозяйственной дестабилизации.

Начавшийся мировой экономический кризис является системным, обусловленным противоречиями модели капитализма

Существует множество вариантов и стратегий борьбы с кризисом, преимущественно теоретических. Но среди них мы можем выделить 2 основных традиционных течения кейнсианство и монетаризм. Рассмотрим их подробнее.

Сущность кейнсианства — в обосновании необходимости государственного регулирования капиталистической экономики. При рассмотрении экономических явлений для кейнсианства характерно затушевывание социальной сущности экономических явлений, игнорирование исторического опыта, преувеличение роли субъективного фактора — психологии людей в экономической жизни общества.

Монетаристы считают, что колебания совокупных расходов воздействуют на цены товаров и ресурсов, а не на уровень производства и занятости, как считал Кейнс. На основании этого монетаристы утверждают, что рыночная система, при условии, что она не подвергается государственному вмешательству, обеспечивает макроэкономическую стабильность, т.е. государственный сектор должен быть урезан.

В то время, когда подавляющее большинство стран активно используют «кейнсианские» рецепты борьбы с кризисом, Украина решила строго следовать догматам монетаризма. С научной точки зрения, такой эксперимент достаточно интересен, поскольку поможет решить спор об эффективности двух различных подходов в борьбе с кризисом, однако на практике провал эксперимента будет очень дорого стоить для тех стран, которым прописали ошибочные лекарства.

Поэтому все чаще стали появляться новые более современные планы и теории, предназначенные для определенных стран и согласованные со спецификой их развития.

Предлагаем план выхода Украины из кризиса в течение 6-8 месяцев.

1. Государство вводит в оборот кризисные деньги, которые принимаются к обращению всеми субъектами на территории страны на время проведения антикризисных мер 6-8 месяцев.

1а. Одновременно с введением в обращение кризисных денег размораживаются все депозитные счета частных лиц и предприятий. Всем желающим банки выдают их сбережения не гривнами и валютой, а кризисными деньгами.

2. Пенсии и зарплаты, выдаваемые государством, в течение 6-8 мес. увеличиваются на 25-30 % (впоследствии, после антикризисного периода, эти деньги могут быть удержаны с их получателей государством на протяжении 2 лет).

3. Вводится государственный контроль, ограничивающий покупку и продажу валюты. Валюту в банках можно будет купить только по предъявлению документов на необходимость ее покупки (договора, справки и т. д., которые остаются в банке как подтверждающий документ и далее передаются в органы контроля).

3а. К нарушителям правил покупки и продажи валюты применяются жесткие меры наказаний (конфискация товаров, лишение лицензий, крупные штрафы).

4. После завершения антикризисного периода все кризисные активы Национальный банк обменяет на гривны и валюту.

5. Государство берет рост цен на товары и услуги под свой контроль.

Принимается закон, запрещающий производителям и продавцам поднимать цены на свои виды товаров и услуг на период проведения антикризисных мер - 6-8 месяцев.

5а. Вводятся жесткие меры к нарушителям (конфискация товаров, лишение лицензий, крупные штрафы).

6. Всем теневым структурам, вышедшим на свет в начале проведения антикризисных мероприятий, объявляется амнистия от преследования налоговых и других фискальных органов.

Существует ряд причин, не позволяющих в нашей стране полноценно развиваться какой-либо антикризисной системе. В частности, неумение правительства распоряжаться выделенными на государство средствами. По опыту прошлых лет можно смело сказать, что все кредиты, предоставляемые нам МВФ не оправдывают возложенных на них надежд и планов. В конечном итоге, данные средства чаще всего идут не на вливание в экономику, а на обслуживание крайне раздутых социальных программ. Нынешняя ситуация напоминает кредитную ловушку, когда правительство с каждым годом все больше залазит в долги с тем, чтобы расплатиться с прошлогодними обязательствами. Ситуацию можно исправить, если украинская экономика начнет восстанавливаться в ближайшей перспективе, однако что будет, если мировые сырьевые рынки продолжат бездействовать несколько лет, как этот очень часто случалось в мировой истории.

Однако, долговое время – это только часть проблемы, с которыми столкнется Украина в ближайшем будущем. Выделение денег происходит под твердое обещание украинских властей придерживаться рекомендаций Фонда, зафиксированных в Меморандуме об экономической и финансовой политике. В этом документе, который, по сути, является Программой деятельности Кабинета Министров, которой Кабмин обязан придерживаться, пока страна не рассчитается с долгами перед МФВ, четко прослеживаются традиционные монетаристские идеи Фонда. Главные задачи, которые МВФ поставил перед Украиной:

1. Борьба с инфляцией;
2. Переход к гибкому курсообразованию;
3. Отказ от политики протекционизма;
4. Укрепление и всяческая поддержка банковской системы;
5. Ужесточение фискальной политики.

Перечень требований МВФ традиционно касается финансового сектора экономики, и практически не касаются поддержки реального сектора экономики.

Проблема Украины в отсутствии определенного курса в экономике, на который бы не влияли не смена правительства, ни внешние экономические факторы. А из-за отсутствия системы представляется невозможным и составить план необходимых мероприятий для борьбы с кризисом, поэтому, до тех пор, пока Украина не определится с курсом своей экономики, она не сможет выйти полностью из кризиса и достигнуть стабильности.

МАМЕДОВА А.І.,
асистент кафедри господарського,
цивільного та трудового права
Маріупольського державного університету

ОСОБЛИВОСТІ ПРОТИДІЇ СТОРІН В СИСТЕМІ ДЕРЖАВНОГО УПРАВЛІННЯ

Державне управління — це процес діяльності органів державної влади, який спрямований на регулювання суспільних відносин, шляхом зовнішнього і матеріального впливу на них. Зміст влади виявляється у державному управлінні. Державне управління необхідно розглядати в широкому та вузькому розумінні. В широкому розумінні державне управління охоплює органи виконавчої влади, місцевого самоврядування, судової влади, прокуратури та інші органи державної влади. У вузькому розумінні - тільки органи виконавчої влади. За Оболенським, державне управління - це цілеспрямований організаційний та регулюючий вплив держави на стан і розвиток суспільних процесів, свідомість, поведінку та діяльність особи і громадянина з метою досягнення цілей та реалізації функцій держави, відображених у Конституції та законодавчих актах, шляхом запровадження державної політики, виробленої політичною системою та законодавчо закріпленої, через діяльність органів державної влади, наділених необхідною компетенцією.

З позицій юридичної науки, державне управління визначається як виконавча й розпорядча діяльність держави. І це визначення в достатній мірі не розкриває матеріальної суті управлінської діяльності, не вичерпує її змісту, та й саме поняття виконавчої й розпорядчої діяльності потребує уточнення.

Тобто управління — це насамперед організація дій по координації, об'єднанню в систему спеціалізованих зусиль групи людей.

Практичне здійснення управлінських процесів залежить від наявних суспільних умов, а останні в кінцевому рахунку обумовлені матеріальними умовами життя суспільства. Та оскільки управлінська діяльність — це суб'єктивна діяльність людей, відтак вона залежить і від суспільного досвіду, рівня культури та свідомості людей, зрілості суспільства, його технічних можливостей, оптимальності і масштабності соціальних завдань та ін.

До «органів державного управління» відносять адміністрації державних підприємств, об'єднань, установ та інших організацій державної форми власності. Але треба зауважити, що таке визначення досить умовне. Ці керуючі суб'єкти мають значну специфіку, яка пов'язана лише з внутрішньою — в межах відповідної організації — спрямованістю їх функцій та повноважень. Саме з огляду на згадану специфіку стосовно цих керуючих суб'єктів, на відміну від всіх інших органів державного управління, не застосовується назва «органи виконавчої влади».

У науковій літературі є різні погляди щодо видів і конкретних методів управління. Але найчастіше користуються поширеною позицією про розмежування таких загальних груп методів, як методи переконання і методи примусу, а також прямого та непрямого (посереднього) впливу. При цьому останні групи можуть бути певним чином прирівняні до так званих адміністративних і економічних методів управління.

Згідно зі статтею 5 Конституції України, народ здійснює владу через органи державної влади та органи місцевого самоврядування, хоча відомо, що органи місцевого самоврядування виявляють інтереси лише територіальних громад або їх об'єднань. Відповідно до ст.5 Закону України «Про місцеве самоврядування», систему місцевого самоврядування складає: територіальна громада; сільську, селищну, міську раду; сільського, селищного, міського голову; виконавчі органи сільської, селищної, міської ради; районні та обласні ради, що представляють спільні інтереси територіальних громад сіл, селищ, міст; органи самоорганізації населення.

Громадські слухання, які також є формою безпосередньої участі територіальної громади у вирішенні питань місцевого значення, відбуваються у формі зустрічей її членів з депутатами місцевої ради та посадовими особами місцевого самоврядування. Пропозиції, які вносяться за результатами громадських слухань, підлягають обов'язковому розгляду органами місцевого самоврядування. Порядок організації, періодичність і терміни їх проведення не визначені законодавчо і повинні бути закріплені статутом громади.

Тому будь-яке суспільство зазнає соціальних протидій, які відбуваються на різних рівнях. Будь-яке суспільство спирається на примус одних його членів іншими. Тому класова протидія визначається характером влади. Р. Дарендорф вважає марними спроби ліквідувати глибинні причини соціальних антагонізмів і допускає можливість впливати на зміну специфічного перебігу протидії. Це відкриває перед сучасним суспільством перспективу не революційних переворотів, а еволюційних змін.

Однак проблема протидії в системі державного управління та місцевого самоврядування є актуальною через те, що наявні теоретичні розробки у сфері дослідження протидії як явища не відображають специфічних сторін (учасників, підстав, перебігу, ролі керівника та ін.) протидій між суб'єктами державно-управлінських відносин. На наш погляд, для більш детального аналізу протидій в системі місцевого самоврядування необхідно звернути увагу на структуру місцевого референдуму як найвищу нормативну форму безпосереднього волевиявлення територіальної громади щодо вирішення питань місцевого значення.

Література:

1. Колодій А.М., Олійник А. Державне будівництво і місцеве самоврядування: Навч. посіб. – К.: Юрінком Інтер, 2001. – 480 с.
2. Конституція України
3. Про місцеве самоврядування в Україні: Закон України від 21 травня 1997 року. — К.: Парламентське вид-во, 1997. — 100 с.
4. Довгань Н. Теоретичні засади конфліктів у державному управлінні / Н. Довгань // Упр. сучас. містом. – К. : – 2004. – № 4/10-12(16).
5. Політологія: Підручник для вузів / Під ред. М.А. Василика. М.: - МАУП, 2001. - 481-498 с., 505с.

МИКУЛИНА А.Р.,
ученица 11-Б класса
специализированной школы №5
г. Мариуполь

СОЦИАЛЬНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ БИЗНЕСА

На сегодняшний день наше государство, к сожалению, создает не условия и предпосылки для того, чтобы абсолютно любой человек мог открыть свой бизнес. Но в любом случае бизнесмен должен самостоятельно ориентировать себя и свои цели на конкретные задачи. Самое главное в таком деле это определить стратегию развития своего бизнеса.

Проблема актуальна тем, что в стране накопилось много социальных проблем, решить их государство самостоятельно не может, оно должно опираться на бизнес и в «симбиозе» с ним не только решать социальные проблемы, но и формировать позитивный облик бизнеса. Но при этом, государство не берет на себя никакой ответственности за ваше дело.

Стоит заметить, что социальная ответственность бизнеса включает в себя несколько составляющих.

Первая составляющая социальной ответственности бизнеса заключается в построении внутрикорпоративных отношений и предоставлении целого набора услуг, включенных в социальный пакет. Это направление деятельности бизнеса довольно активно развивается. Многие крупные и средние предприятия помимо заработной платы предоставляют довольно широкий социальный пакет для своих работников: дополнительное пенсионное страхование, дополнительное добровольное медицинское страхование, различные формы оздоровления и т.д.

Вторая составляющая социальной ответственности - это то, что делает бизнес в районе своего местоположения. Это направление досталось бизнесу по наследству еще с советских времен, когда градообразующие предприятия содержали на своем балансе огромную социальную и инженерную инфраструктуру: детские сады, профилактории, коммунальное хозяйство.

Третья составляющая социальной ответственности - это благотворительная деятельность или то, что бизнес делает не для своих работников, не для своей корпорации, не для своего региона - а для определенной категории населения или объектов исторического и культурного наследия, непосредственно не связанных с деятельностью предприятия. Об этой деятельности у широкой общественности довольно мало информации, мало известно и о реальных размерах благотворительных программ..

Помимо того, корпорации берут на себя ответственность за качество товаров и услуг (включая экологические аспекты). По всему миру вводятся программы контроля качества. Введены стандарты мирового качества. Это программы, предполагающие соответствие параметрам оценки производственных процессов и продукции по десяткам единых требований. Существуют обязательства, благодаря которым вся продукция пригодна для нас.

Также следует заметить, что в нашей стране, к сожалению, доля малого и среднего бизнеса составляет лишь около 15% , в то время как в европейских странах его часть в пределах 56%-58%. Разница между уровнями экономик Украины и европейских стран ощутима.

Таким образом, всем известно, что бизнес это весомая помощь государству. Но, к сожалению, государство не создает тех условий для развития бизнеса, с какими можно было бы открыть свой маленький бизнес без проблем.

НИКОЛЕНКО Л.М.,
к.ю.н., профессор, завідувач кафедри
господарського, цивільного та трудового права
Маріупольського державного університету

ОСОБЛИВОСТІ ЗАКОНОДАВЧОГО РЕГУЛЮВАННЯ СУДОВОГО ЗАХИСТУ

Конституція України гарантує кожному судовий захист його прав і свобод в рамках конституційного, господарського, цивільного, адміністративного і кримінального судочинства. Гарантування державою судового захисту означає його обов'язок забезпечити здійснення права на судовий захист, який має бути справедливим, компетентним, повним і ефективним. Даний обов'язок ґрунтується також і на міжнародних договорах, які згідно ст. 9 Конституції є складовою частиною національного законодавства України. У статті 2 Закону України від 29 червня 2004 р. № 1906-IV «Про міжнародні договори України» надається визначення міжнародного договору України - укладений у письмовій формі з іноземною державою або іншим суб'єктом міжнародного права, який регулюється міжнародним правом, незалежно від того, міститься договір в одному чи декількох пов'язаних між собою документах, і незалежно від його конкретного найменування (договір, угода, конвенція, пакт, протокол тощо). Крім того, даний обов'язок міститься на общезагальних принципах та нормах міжнародного права. Під обще загалними принципами міжнародного права розуміють «керівні правила поведінки його суб'єктів, що виникають як результат суспільної практики; юридично закріплені початки міжнародного права» [1, 34]. Слід підкреслити, що основоположні імперативні норми міжнародного права - це норми, що приймаються та визнаються міжнародним співтовариством держав в цілому, відхилення від яких недопустимо. Як приклад можна назвати принцип загальної поваги прав людини, а також сформовані Європейським судом з прав людини принципи правової визначеності, правової ефективності в регулюванні суспільних відносин, рівноваги публічного і приватного інтересу. Під загальновизнаною нормою розуміють правило поведінки, яка визнається державами й іншими суб'єктами міжнародного права як юридично обов'язкове.

Однією із загальновизнаних норм є право на судовий захист, що забезпечується державою. Дане право знайшло закріплення, наприклад, в Загальній декларації прав людини, Міжнародному пакті про цивільні і політичні права, Конвенції про захист прав людини і основоположних свобод.

Відповідно до ст. 8 Загальній декларації прав людини, проголошеною Генеральною Асамблеєю ООН 10 грудня 1948 р. «Кожна людина має право на ефективне поновлення у правах компетентними національними судами в разі порушення її основних прав, наданих їй конституцією або законом».

Згідно з цим документом ефективність поновлення прав означає наявність і передбачену можливість реалізації таких процесуальних гарантій для учасників провадження, як рівність та змагальність сторін, ефективне використання сторонами у справі права на захист, швидкий розгляд справи у розумні строки.

Відповідно до ст. 29 Загальній декларації «1. Кожна людина має обов'язки перед суспільством, у якому тільки й можливий вільний і повний розвиток її особи. 2. При здійсненні своїх прав і свобод кожна людина повинна зазнавати тільки таких обмежень, які встановлені законом виключно з метою забезпечення належного визнання і поваги прав і свобод інших та забезпечення справедливих вимог моралі, громадського порядку і загального добробуту в демократичному суспільстві. 3. Здійснення цих прав і свобод ні в якому разі не повинно суперечити цілям і принципам Організації Об'єднаних Націй». Відповідно до ч. 3 ст. 2 Міжнародного пакту про цивільні і політичні права: «Кожна держава, яка бере участь у цьому Пакті, зобов'язується: а) забезпечити всякій особі, права і свободи якої, визнані в цьому Пакті, порушено, ефективний засіб правового захисту, навіть коли це порушення було вчинене особами, що діяли як особи офіційні; б) забезпечити, щоб право на правовий захист для будь-якої особи, яка потребує такого захисту, встановлювалось компетентними судовими,

адміністративними чи законодавчими властями або будь-яким іншим компетентним органом, передбаченим правовою системою держави, і розвивати можливості судового захисту; с) забезпечити застосування компетентними властями засобів правового захисту, коли вони надаються». Конвенція про захист прав людини і основоположних свобод, прийнята в Римі 4 листопада 1950 р. у ст. 13 встановила, що «кожен, чий права та свободи, визнані в цій Конвенції, було порушено, має право на ефективний засіб юридичного захисту в національному органі, навіть якщо таке порушення було вчинене особами, що діяли як особи офіційні». Право на судовий захист входить до переліку прав, що захищаються Конвенцією, доцільно виокремити ті його елементи, які є обов'язковим в сенсі практики Європейського суду з прав людини. Так, у статті 6 Конвенції закріплене право на справедливий суд, тобто кожен має право на справедливий і публічний розгляд його справи впродовж розумного строку незалежним та безстороннім судом, встановленим законом, який вирішить спір щодо його прав та обов'язків. Судове рішення проголошується публічно, але преса і публіка можуть бути не допущені в зал засідань протягом усього судового розгляду або його частини в інтересах моралі, громадського порядку чи національної безпеки демократичного суспільства, якщо того вимагають інтереси неповнолітніх або захист приватного життя сторін або – тією мірою, що визнана судом суворо необхідною, – коли за особливих обставин публічність розгляду може зашкодити інтересам правосуддя.

Виходячи з конструкції ч. 1 ст. 6 Конвенції, С.В. Лунін зазначає, що в ній закріплені такі елементи права на судовий захист: а) право на розгляд справи; б) право на справедливість судового розгляду; в) право на публічність розгляду справи та проголошення рішення; г) право на розумний строк розгляду справи; д) право на розгляд справи судом, встановленим законом; е) право на незалежність і безсторонність суду [2, с.13]. Визначенні принципи і норми є найважливішою складовою концепції прав людини, оскільки дозволяють забезпечувати їх реалізацію. Треба відзначити, що міжнародні акти прямо не закріплюють права на судовий захист, вони передбачають право на справедливий судовий розгляд і встановлюють обов'язок держави забезпечити ефективний засіб правового захисту. Зміст даних прав і обов'язків розкривається в міжнародних договорах, рішеннях і постановках Європейського Суду з прав людини, резолюціях і рекомендаціях Комітету міністрів Ради Європи, які розглядаються в науці процесуального права як міжнародно-правові стандарти судового захисту, стандарти Ради Європи в області процесу. Щодо справедливості, слід зауважити, що українське законодавство не містить прямого посилання на забезпечення осіб правом, зокрема, на справедливий судовий розгляд. Більш традиційними для чинних процесуальних приписів є пов'язані зі справедливістю поняття - «законність», а також «всебічний, повний та об'єктивний розгляд справи». Законність як одна з основних конституційних засад судочинства закріплена у ст. 8 ЦПК України, ст. 4 ГПК України, ст. 9 КАС України, відповідно до яких суд зобов'язаний розглядати й вирішувати судові справи на підставі закону з урахуванням його цілей та у встановленому ним порядку. При застосуванні правових актів суд повинен враховувати їх місце в ієрархії національного законодавства, тобто юридичну силу. Конституція України не передбачає права на справедливий судовий розгляд, проте його існування визначається з права на судовий захист у взаємозв'язку з іншими конституційними гарантіями. Якщо проаналізувати норми Конституції України де зазначено, що права та свободи людини і громадянина захищаються судом, то можливо зробити висновок, що правова конструкція, застосована законодавцем, недосконала з огляду на правила юридичної техніки. Так, із міжнародних документів які були проаналізовані вище, зокрема Загальної декларації прав людини, Конвенції про захист прав людини і основоположних свобод, Міжнародного пакту про громадянські і політичні права, випливає, що в них для закріплення права на судовий захист використовується інша, фундаментальна формула, зміст якої полягає в тому, що «кожен має право на судовий захист».

Для визначення сутності права на судовий захист необхідно проаналізувати всі положення Конституції та визначити групи норм, які закріплюють право на звернення до суду в окремих випадках: 1) право на оскарження в суді рішень, дій чи бездіяльності органів державної влади, органів місцевого самоврядування, їх посадових і службових осіб (ст. 55); 2) право в будь-який час оскаржити в суді своє затримання (ст. 29); 3) судовий захист права на спростування недостовірної інформації про себе та членів своєї сім'ї і права вимагати вилучення будь-якої інформації, а також право на відшкодування матеріальної і моральної шкоди, завданої збиранням, зберіганням, використанням та поширенням такої недостовірної інформації (ст. 32). З наведеного можливо зробити висновок, що у цьому разі йдеться не про право на судовий захист як такий, оскільки зазначені положення підлягають застосуванню в конкретно визначених правовідносинах.

Визнання принципу прямої дії Конституції України можна розглядати як форму закріплення права на судовий захист, оскільки у ч. 3 ст. 8 Конституції України встановлено, що звернення до суду для захисту конституційних прав і свобод людини і громадянина гарантується безпосередньо на підставі Конституції України. Однак і це положення проблематично визначити як закріплення права на судовий захист. По-перше, право на звернення до суду є лише одним з елементів права на судовий захист. По-друге, ч. 2 ст. 8 Конституції України гарантує право на звернення до суду лише на підставі самої Конституції України. До того ж Конституція України містить низку статей, які вимагають наявності судового рішення для обмеження певного права. Конституція України не здатна відповісти на питання, що таке право на судовий захист і що є сутністю цього права. У ч. 1 ст. 7 Закону України «Про судоустрій і статус судів» всім суб'єктам правовідносин гарантується захист прав, свобод і законних інтересів незалежним і безстороннім судом, створеним відповідно до закону. На нашу думку, наведені положення відповідають формулюванням, закріпленим у міжнародних договорах про права людини. У свою чергу, приписи чинного процесуального законодавства виокремлюють

різні елементи права на судовий захист, які також викладені або як окремі процесуальні права (стаття 6 КАС України, статті 3, 12, 13 ЦПК України, стаття 21 КПК України, стаття 1 ГПК України), або в якості принципів судочинства (стаття 7 КАС України, статті 5, 6, 14 ЦПК України, статті 16, 18, 20 КПК України, статті 42, 44 ГПК України). Таким чином внутрішнє національне матеріальне і процесуальне законодавство не розглядає право на судовий захист як систему встановлених прав та правових принципів. Слід зазначити, що держава зобов'язана забезпечити здійснення права на судовий захист, який має бути справедливим, компетентним, повним і ефективним, правосуддя визнається таким лише за умови, що воно відповідає вимогам справедливості та забезпечує ефективне відновлення в правах. Існування судової влади обумовлюється покладенням на неї особливої функції - захисту прав і законних інтересів громадян та юридичних осіб. Суд у процесі здійснення правосуддя повинен забезпечити захист усього комплексу соціально-економічних, політичних, особистих прав і свобод людини. В такому розумінні судовий захист уявляється як найвища гарантія забезпечення прав і свобод громадян та юридичних осіб, оскільки суд займає визначене конституційними приписами положення в системі органів державної влади. Тому право на судовий захист вбачається як забезпечення передбаченої законом можливості особи звертатися до судової влади за спеціальною послугою - захистом її прав і законних інтересів.

Література:

1. Баймуратов М.О. Міжнародне право: підручник / М.О. Баймуратов. – Суми: ВТД «Університетська книга»; Одеса: «астропринт», 2006. - С. 34.
2. Лунін С.В. Принцип змагальності сторін як гарантія ефективного судового захисту / С.В. Лунін. // Часопис Академії адвокатури України. - № 10. – 2011. – С. 13.

ПАПУШ К.А.,
учениця 11-Б класу
спеціалізованої школи №5
г. Мариуполь

ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА

Социально - экономическое развитие в начале нового тысячелетия характеризуется возрастающей ролью человеческого фактора. Сегодня по-новому понимается роль человеческого капитала. Он выступает главным фактором повышения конкурентоспособности компании. В связи с этим, инвестиции в человеческий капитал являются неотъемлемым элементом успешного развития предприятия.

Человеческий капитал - накопленный запас навыков, знаний способностей, которые целесообразно используется для общественного воспроизводства, что приводит к росту заработной платы работника и его заинтересованности во вложениях в здоровье, образование, увеличение знаний, навыков с целью в дальнейшем вновь их эффективно использовать.

Для характеристики качества человеческого капитала (уровня, качества, количества) используется система показателей. Это показатели:

- 1) **Интегральные** (реальные доходы на душу населения, реальная заработная плата, поступления до-ходов от вторичной занятости, от реализации продукции личного подсобного хозяйства, процентов по вкладам населения, пенсий, пособий, стипендий.)
- 2) **Частные** - условия труда, обеспеченность жильем и благоустройство быта, уровень социально-культурного обслуживания и др.
- 3) **Социальные** - характеризуют объем потребления конкретных материальных благ и услуг в натуральных измерителях.
- 4) **Экономические** характеризуют экономическую сторону жизнедеятельности общества, экономические возможности удовлетворения его потребностей. Сюда можно отнести показатели, характеризующие уровень экономического развития общества и благосостояние населения (номинальные и реальные доходы, занятость и др.)

Человеческий капитал можно оценивать на разных уровнях.

На микроуровне оценивается человеческий капитал отдельных личностей и фирм.

На мезоуровне рассматривается человеческий капитал крупных корпораций и регионов.

Макроуровень характеризует совокупность человеческого капитала в масштабах национальной экономики.

И мегауровень - объединённого человеческого капитала в глобальном, мировом масштабе.

Так как капитал – рыночная категория, наиболее естественными представляются денежные, стоимостные оценки. Изначально теоретики человеческого капитала отдавали предпочтение именно им. Из наиболее распространенных представительных оценок используются характеристики, связанные с образованием, прежде всего среднее число лет обучения, накопленных населением той или иной страны, но расчет этого показателя сопряжен с техническими трудностями и приводит к совершенно различным результатам. Одни из недостатков этого метода-это неспособность оценить параметры качества образования и не учитывание структуры распределения человеческого капитала среди населения.

Правило 7 «К»

Выбор способа реализации и недостаточные подходы к развязыванию поставленных задач и проблем. Активность. Творчество.

Правило 7 «К»:

Компетентность, коммуникабельность, креативность, корпоративность, критичность, коммерциализация конкурентоспособность

Измерение ЧК на основе осуществленных в прошлом усилий концентрирует внимание на наиболее продуктивном, инвестиционном аспекте теории ЧК. Однако применение этого метода требует решения вопроса о том, какие именно затраты на индивидуальном уровне, уровне фирмы и макро уровне следует рассматривать как инвестиции в этот вид нематериального богатства.

1) среди исследователей существуют большие расхождения во взглядах на то, какие затраты следует считать инвестиционными, а какие – потребительские.

2) уязвимая сторона подсчета ЧК связана с интерактивностью (взаимодействие) процесса образования.

3) большинство подсчетов инвестиций в ЧК не учитывают затрат, не имеющих денежного эквивалента.

4) в современном обществе, где человек непрерывно получает обучение, ЧК постепенно снижается

Сторонники измерения человеческого капитала на основе его прогнозируемой отдачи выдвигают еще один аргумент в пользу большей научной обоснованности их подхода в сравнении с теми, кто отталкивается от затрат. Он состоит в том, что учитывать, измерять и оценивать в качестве капитала накопленного, соответственно, приносит ощутимые выгоды своим обладателям.

Возможен ряд нескольких искажений:

1. С невозможностью полного учета и приведения к единому знаменателю множества будущих неденежных выгод от обладания ЧК.

2. С вероятностным, неопределенным характером будущего.

3. С множественностью факторов, влияющих на заработную плату и трудовые доходы, трудностью разграничения доходов на человеческий капитал и другие факторы производства.

Выводы

- Человеческий капитал – это соединение природных способностей, приобретенных знаний, умений, навыков в процессе производственной деятельности, а также мобильности, мотивации и физического состояния человека. Другими словами, человеческим капиталом является такой набор компетенций, который целесообразно используется человеком в той или другой сфере общественного воспроизводства и способствует росту производительности труда и эффективности производства.

- Развитие человеческого капитала происходит в течение всей общественной деятельности человека путем постоянного инвестирования как на индивидуальном уровне, так и на уровне предприятия и государства.

- Инвестиции в человеческий капитал являются наиболее выгодными, по сравнению с другими формами капитала, поскольку приносят достаточно значительный по объему и длительный по времени экономический и социальный эффект.

ПЕРЕПАДЯ Ф.Л.,

старший викладач кафедри менеджменту

Маріупольського державного університету

ЛЮДСЬКІ РЕСУРСИ ОРГАНІЗАЦІЇ ЯК ОБ'ЄКТ КАДРОВОЇ ПОЛІТИКИ

Кадрова політика сучасної організації виступає як інструмент корпоративного управління, що забезпечує не лише ефективність використання людського потенціалу організації, але й оптимізацію використання її ресурсів. Розуміння об'єкту кадрової політики як сукупності людських ресурсів організації вимагає аналізу концепцій використання та управління людськими ресурсами організації, оскільки методична база даного процесу значно відрізняється від традиційного підходу до управління персоналом.

За визначенням Дж. Сторі «система управління людськими ресурсами підприємства - це сукупність політичних стратегій, що спираються на ідеологічний та філософський фундамент, які мають прояв у чотирьох аспектах:

- визначений набір переконань та стверджень, що формують саму систему управління людськими ресурсами;

- орієнтація на стратегічні потреби організації про розробці рішень відносно її персоналу;

- надання провідної ролі лінійним керівникам організації, що забезпечує їх ефективність та гнучкість всієї системи;

- акцентований опір на систему стимулювання та економічного впливу при регулювання робочих відносин.

Важливим кроком у формуванні чіткого уявлення про структуру моделі управління людськими ресурсами було сформульовано М.Біером, на думку якого більша частка відповідальності за ефективність роботи системи управління людськими ресурсами організації має бути закріплена за середньою ланкою менеджменту, адже саме на цьому рівні існує оптимальний баланс між інформаційним забезпеченням та потенційними можливостями щодо впливу на роботу персоналу. Дана модель набула назву Гарвардської схеми

управління людськими ресурсами, яка передбачала залучення працівників до процесу розробки та впровадження стратегічних рішень стосовно напрямів реалізації кадрової політики на підприємстві.

Кадрова політика що формується на основі визнання людських ресурсів вирішальним фактором управління ефективністю діяльності підприємства базується на впровадженні методів управління розвитком кадрового складу, якістю виконання робіт на основі впровадження методів організаційного та індивідуального навчання. Аналізуючи дану модель можна виділити п'ять ключових напрямів реалізації кадрової політики в сфері управління людськими ресурсами організації:

– організація робочого процесу, до якої входять як індивідуальне проектування робочого місця так і визначення функціональної завантаженості кожного організаційного елемента системи управління будь то підрозділ, цех або відділення;

– управління ресурсним забезпеченням, що вимагає своєчасного заповнення вакансій та включення необхідних кандидатур до внутрішнього кадрового резерву;

– розвиток людських ресурсів організації, серед основних задач якого слід також відзначити загальний напрямок: управління знаннями, що є необхідною умовою збереження інформаційного надбання минулих поколінь та його впровадження у сучасному виробництві;

– мотиваційна політика, до складу якої можуть входити питання стимулювання, структури та градацій заробітної платні, різні форми винагороди працівників та пільги;

– комунікаційна складова управління людськими ресурсами до якої входять основні елементи системи професійних відносин у колективі, соціально-психологічне середовище, зворотній зв'язок.

Кадрова політика є відображенням суспільних соціально-економічних процесів, що відбуваються в зовнішньому середовищі, які трансформуються крізь систему організаційних пріоритетів та цілей приймають форму конкретної управлінської моделі в сфері використання людського потенціалу підприємства. Кадрова політика промислових підприємств є важливим елементом системи корпоративного управління що виконує роль пов'язану із втіленням стратегічних прагнень та власного бачення розвитку в умовах роботи із зовнішнім середовищем та адаптацією до нього можливостей внутрішнього середовища організації. Таким чином можна зробити висновок, що головною особливістю механізму кадрової політики сучасних організацій є гнучка система інтеграції інтересів кількох сфер управління відносно єдиного об'єкту кадрової політики, поєднаних задля забезпечення реалізації як короткострокових так і довгострокових завдань.

Література:

1. Arnold J. Work Psychology. // Arnold J., Robertson I.T., Cooper C.L. – Pitman, London, 1991.
2. Армстронг М. Практика управления человеческими ресурсами. 10-е изд. // Пер. с англ. под ред. С.К. Мордовина / М. Армстронг. – СПб. : Питер, 2009. – 848 с.

ПЛЯС А.Л.,
ученица 11-Б класса
специализированной школы I-III ступеней №5
г. Мариуполь

СРАВНИТЕЛЬНАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ДОМОХОЗЯЙСТВ В СТРАНАХ С РАЗВИТОЙ ЭКОНОМИКОЙ И В УКРАИНЕ

Мы все являемся потребителями. На наше поведение влияют различные факторы – наши доходы, интересы, прогресс в науке и технике, тенденции в экономике и т.д. Одновременно, от нашего поведения зависит развитие того или иного направления бизнеса и экономики. Если чуть глубже смотреть – что такое потребительское поведение и почему важно его знать?

Потребительское поведение - процесс формирования спроса покупателей на товары и услуги, осуществляющих выбор товаров с учетом цен и личного бюджета, то есть собственных денежных доходов.

Для того, чтобы полностью раскрыть тему необходимо выбрать объекты для сравнения. Мы использовали данные Большой Восьмерки (из 7ми всемирно признанных стран и России – для наглядности и близкой в некоторых аспектах экономике к нам). Все данные, приводимые ниже среднестатистические.

Старт данной характеристике следует дать с рейтинга заработных плат стран Большой Восьмерки и Украины. Схема достаточно наглядна, и, пожалуй, в печальных комментариях не нуждается. Но следует помнить, что именно низкими зарплатами обусловлены дальнейшие неутешительные статистики.

Проведем общую характеристику расходов по домохозяйству Украины. Воспользуемся круговой диаграммой расходов. Более чем 50% заработанных средств украинцы тратят на продукты питания, что превышает все международные стандарты. По величине вкладываемой доли далее следуют расходы на жилье и коммунальные услуги, на все остальное (страхование, лечение, саморазвитие, одежду и др.) украинцы тратят менее 6%.

Совершенно иная ситуация в странах с развитой экономикой. Несмотря на то, что тройка лидеров расходов та же, что и у Украины (еда, жилье, транспорт), но доли, выделяемые на них гораздо меньше (на еду тратят не более 17%), что позволяет тратить остаток на что-либо другое, удовлетворяющее не только потребности, но желания людей. Чтобы полностью погрузиться в проблему предлагаю, вашему вниманию

предлагается диаграмма, изображающая затраты в процентах от всего заработка на продукты питания, но кроме того, т.к. об этом уже упоминалось выше, следует обратить внимание на диаграмму расходов на отдых и самореализацию.

Важность столь печальной статистики подтверждает теория-пирамида Маслоу. Главная мысль ее, что любые изображенные на рис. потребности начинают мотивировать поведение только после того, как удовлетворены потребности всех предыдущих уровней. В ситуации трудовой деятельности это означает, что люди в первую очередь прикладывают усилия к удовлетворению неудовлетворенных потребностей самого низшего уровня. Существует определенная зависимость - чем менее развита страна, тем больше семьи тратят на физические нужды и тем менее - на удовлетворение духовных потребностей. Чем больше разница между затратами на удовлетворение последних пунктов, тем менее развита страна. (Приведем отношения «продукты+жилье» к «отдых+самореализация»: Украина 66:8 % и США 38:19). Пример Украины является подтверждением к теории Маслоу.

Вывод:

По параметрам нашего сравнения:

- ✓ зарплаты в среднем в 10 раз меньше чем в развитых странах и в почти 2 раза чем в России
- ✓ доля зарплаты украинцев, которая тратится на продукты питания, в 3 раза превышает доли зарплат жителей развитых стран и на четверть более чем у россиян
- ✓ распределяя свои средства на физические потребности, малую (менее 5%) долю выделяют на отдых и собственное развитие, в отличие от стран развитых.
- ✓ невозможность реализовывать свой потенциал, тратить деньги на саморазвитие, когда не удовлетворена первая ступень пирамиды Маслоу.

Потребительское поведение присущее для дома хозяйств Украины по сравнению с зарубежными аналогами развитых стран создает впечатление своей нерациональности. Но мы выяснили, что основной причиной этого ошибочного мнения является не то, что украинцы отдают свое предпочтение удовлетворение физических потребностей вместо культурного развития, досуга. Главная проблема в экономике Украины, и это при сравнительно низких ценах на продовольствия, - низкие заработные платы жителей. Для развитых же стран характерна совсем иная тенденция – средние цены, высокие заработные платы.

СЕРГЕСВ Г.А.,
учень 10 класу
НВК «Школи-ліцей інформаційних
технологій» № 69
м.Маріуполь

ПРОБЛЕМИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТАЛОГО РОЗВИТКУ КРАЇН В КОНТЕКСТІ СУЧАСНИХ СВІТОВИХ ПРОЦЕСІВ (З УРАХУВАННЯМ ПРОБЛЕМ СТАЛОГО РОЗВИТКУ В УКРАЇНІ Й УСЬОМУ СВІТІ)

Сталий розвиток (англ. Sustainable development) – загальна концепція стосовно необхідності встановлення балансу між задоволенням сучасних потреб людства і захистом інтересів майбутніх поколінь, включаючи їхню потребу в безпечному і здоровому довкіллі. Ряд теоретиків і прихильників сталого розвитку вважають його найперспективнішою ідеологією XXI століття і навіть усього третього тисячоліття, яка, з поглибленням наукової обґрунтованості, витіснить усі наявні світоглядні ідеології, як такі, що є фрагментарними, неспроможними забезпечити збалансований розвиток цивілізації. Нагальною потребою XXI століття є формування такого способу життя, який склав би основу довготривалого ощадливого розвитку людства. Науково-технічний прогрес, нові технології самі по собі не здатні подолати загрозу екологічної катастрофи, що нависла над людством. Упродовж тривалого часу в суспільстві формувалась хибна думка, згідно з якою центральною істотою на Землі є людина і все повинно працювати на задоволення її потреб. Сьогодні стає зрозуміло, що людина, як біологічний вид зможе вижити тільки тоді, коли буде збережено все живе на планеті Земля. Основними принципами сталого розвитку є: принцип «задоволення потреб» (найбільшу увагу слід приділяти задоволенню потреб найбідніших країн світу), принцип «встановлення обмежень» (на стан технології та на розвиток людства мають накладатися обмеження задля збереження довкілля). Головне соціальне завдання сталого розвитку – викорінення й ліквідація бідності та злиднів, зменшення розриву у рівнях життя між найбіднішими та найрозвинутішими країнами, у зменшенні розриву у прибутках найбагатших та найбідніших людей. Отже, сталий розвиток щодо проблем суспільства – це: соціальне та економічне забезпечення людей, екологічно сприятливе середовище для життя, зміцнення здоров'я людей. Довкілля, як світ, економіка, суспільство й демократія, пронизує всі аспекти розвитку і впливає на всі країни. Необхідно забезпечити баланс між зростаючими потребами і інтересами охорони довкілля. Чи є різниця в цілях і завданнях сталого розвитку для різних типів країн? Що робиться в Україні для успішного просування шляхом сталого розвитку? Загрозлива екологічна ситуація склалася в Україні. Природоохоронними органами визначено найбільш забруднені, несприятливі в екологічному плані міста, серед яких Маріуполь, Горлівка, Макіївка, Донецьк. Дуже забрудненими є й води України. Проби води в Азовському морі показують серйозне

бактеріологічне забруднення. Щороку після промислового використання у водойми України неочищеними скидаються 2.5 млрд. кубометрів води. Під знаком питання стоїть відпочинок людей на морі влітку.

На нашу думку, Україна до сталого розвитку повинна здійснити: встановлення громадянського суспільства, подолання бідності, створення відповідної системи законодавства, введення дієвого економічного механізму природокористування та природоохоронної діяльності, доступ до інформації з даної проблеми. Щоб впровадити принципи сталого розвитку в реальне життя українців, вважаємо, необхідні такі умови: партнерство між різними гілками влади на всіх рівнях, партнерство між владою і громадянами, розуміння необхідності сталого розвитку, доступ громадськості до обговорення та прийняття рішень. Можливо ми – останнє покоління, яке ще має шанс врятувати природу і себе від цієї катастрофи.

Варто відзначити, що досягнення оптимального варіанту розвитку декларують ряд країн, у кожній країні свій шлях розвитку. В одних - цей шлях тільки починається, у інших - вже розпочався, треті - вже стали на шлях сталого економічного розвитку (США, Японія, країни Європейського Союзу). Існує багато і таких країн, яким не до сталого розвитку і вони його не сприймають. На перше місце вони ставлять одну стратегічну мету – вижити. Саме такі країни провокують загрози, що поширюються до інших держав та їхніх регіонів. Досягти сталого розвитку регіонів надзвичайно важко, адже близьке сусідство з іншими державами формує загрозу екологічної небезпеки, а глобалізація, що стрімко набрала обертів, сприяє утворенню та загостренню економічних та соціальних небезпек, що зрештою торкаються регіонального розвитку.

Доречи, до найважливіших передумов переходу України на модель сталого розвитку на національному та регіональному рівнях належать:

- Ефективне та екологічнобезпечне функціонування економіки, що дасть можливість досягти вищих показників життєвого рівня населення, цілеспрямовано розв'язувати соціальні та ресурсо-екологічні проблеми суспільства.

- Раціональне використання, збереження і відтворення природних ресурсів, всебічна охорона навколишнього середовища – як найголовніших передумов забезпечення ресурсо-екологічної безпеки нинішнього та майбутніх поколінь, підтримання у біосфері екологічної рівноваги, а отже чистого і здорового довкілля.

- Розширення масштабів міжнародного співробітництва у сфері співробітництва у сфері ефективного розв'язання ресурсо-екологічних проблем і завдань сталого розвитку, підвищення його результативності та ефективності, застосування в національній економіці найновіших світових досягнень науково-технологічного і соціально-екологічного прогресу.

- Стабілізація демографічної ситуації та чисельності населення і встановлення у суспільстві принципів соціальної справедливості, тобто створення системи правових гарантій та ефективної-демографічної політики для досягнення економічного, соціального та екологічного благополуччя кожної сім'ї.

Нарешті, хочемо підкреслити, що глобальний характер проблем екології вимагає від країн та міжнародних організацій забезпечення інформацією всіх людей, яким вона необхідна, у потрібний час і в зрозумілій для них формі: населення повинно мати можливість ознайомитися в газетах, журналах чи інших джерелах з даними про довкілля, природні ресурси та розвиток, про стан повітря, питної води, земельних ресурсів, лісів, пасовищ, опустелювання, біологічну різноманітність, відкрите море, озоносферу, стан здоров'я тощо, на всеукраїнському, регіональному й місцевому рівнях. І в цій роботі першу скрипку мають грати вчені-економісти. Саме їх зусиллями можна переконати суспільство і спрямувати його увагу на збереження багатства природи Землі.

ТРИМА К.А.,
к.п.н., асистент кафедри політології,
соціології та філософії
Маріупольського державного університету

ПІДХОДИ ДО ДОСЛІДЖЕННЯ КОРПОРАТИВНОЇ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ

Глобалізаційні процеси як один з головних чинників розвитку сучасного суспільства значною мірою впливають на функціонування сучасного бізнесу. Сучасні корпорації як різновид об'єднань, створених з економічними цілями функціонування стає значним фактором не лише економічного та суспільно—політичного життя. За останні десятиріччя корпорації розпочали активну діяльність в тій сфері, яка раніше традиційно вважалася суто монополією держави — сфері соціального забезпечення. Ця проблематика сформувалася в усталений науковий напрям після другої Світової війни та отримав назву концепція «соціальних благ», центральними елементами якої стали ті суб'єкти, які реалізують соціальні потреби населення: держава та корпорація. Сектор соціальної відповідальності, покладений на корпорації, отримав назву «корпоративної соціальної відповідальності» та є предметом гострої наукової дискусії як один з суспільно важливих та пріоритетних напрямів функціонування вже не лише транснаціональних компаній, а й представників малого та середнього бізнесу. Тому дослідження особливостей корпоративної соціальної відповідальності, безумовно, становить як теоретичний так й прикладний інтерес.

В основі концепції «корпоративної соціальної відповідальності» лежить таке поняття як соціальна ринкова економіка. Вперше термін «соціальне ринкове господарство» з'явився в 1947 р. в роботі держсекретаря Федерального міністерства економіки професора Альфреда Мюллера-Армака. Розробки в цьому напрямі були продовжені Вільгельмом Репке, Людвігом Ерхардом та ін.. Про створення моделі «соціального ринкового господарства» як головне завдання економічної політики було заявлено канцлером К. Аденауером. Автори концепції пристосували ідеї Франкфуртської школи до конкретних умов соціально-економічного розвитку післявоєнної Західної Німеччини. На додаток до положення про відповідальність держави за тривалу дієздатність конкурентної економіки вони обґрунтували необхідність формування та проведення активної соціальної політики. З їхньої точки зору, мета діяльності національної економіки повинна полягати в тому, щоб на базі високоефективної і гнучкої економічної системи, заснованої на конкуренції, домогтися соціального прогресу.

Соціальне ринкове господарство розглядається як «третій шлях», що пролягає між капіталізмом (XIX - початком XX ст.) і тоталітарної адміністративної економікою, як шлях, що веде до вільного, економічно ефективного строю в економіці і суспільстві. На думку її авторів, модель соціального ринкового господарства володіє величезним науковим потенціалом, так як це не статична, а динамічна теорія, здатна до адаптації в міру зміни економічної ситуації і співвідношення між функціями ринку і держави.

Центральним елементом соціального ринкового господарства повинна була стати приватне підприємство, яке є соціально відповідальним. Поняття соціальна відповідальність бізнесу включає декілька складових. Перша складова соціальної відповідальності бізнесу полягає в побудові внутрішньокорпоративних відносин та реалізації цілого набору послуг, включених в соціальний пакет. Цей напрямок діяльності бізнесу досить активно зараз розвивається. Багато великі й середні підприємства крім заробітної плати надають досить широкий соціальний пакет для своїх працівників: додаткове пенсійне страхування, додаткове добровільне медичне страхування, різні форми оздоровлення і т.д. Друга складова соціальної відповідальності — це те, що робить бізнес в місцях своєї дислокації. Цей напрямок дісталося бізнесу у спадок ще з радянських часів, коли містоутворюючі підприємства містили на своєму балансі величезну соціальну й інженерну інфраструктуру: дитячі сади, профілакторії, інженерні мережі, комунальне господарство. Третя складова соціальної відповідальності — це благодійна діяльність.

Сам термін «корпоративна соціальна відповідальність» сьогодні не має загального визначення. Вперше його було застосовано на початку 1950-х рр., коли американський учений Говард Боуен в 1953 р. опублікував роботу «Соціальна відповідальність бізнесмена». У цій монографії, яка принесла авторові славу «батька корпоративної соціальної відповідальності» були визначені принципи підходи щодо проведення КСВ. Г. Боуен визначив концептуально проблему, яка полягає в тому, що бізнес — це частина суспільства перед яким він несе відповідальність.

У світовій практиці визначення «корпоративної соціальної відповідальності» розробляється й самими суб'єктами цього феномену.. Організації, які оперують в цій області, визначають дане поняття по-різному. Так організація «Бізнес для соціальної відповідальності» вважає, що корпоративна соціальна відповідальність означає досягнення комерційного успіху шляхами, які цінують етичні принципи і поважають людей, спільноти і навколишнє середовище. А «Міжнародний форум бізнес-лідерів» вважає корпоративною соціальною відповідальністю просування практик відповідального бізнесу, які приносять користь бізнесу і суспільству і сприяють соціальному, економічному і екологічно стійкого розвитку шляхом максимізації позитивного впливу бізнесу на суспільство та мінімізації негативного. «Світова рада бізнесу для сталого розвитку»: визначає корпоративну соціальну відповідальність як зобов'язання бізнесу робити внесок у стійкий економічний розвиток, трудові відносини з працівниками, їх сім'ями, місцевим співтовариством і суспільством в цілому для поліпшення їх якості життя.

Існує й декілька підходів до дослідження соціальної відповідальності підприємництва. Перший - це економічний, ринково-центристський підхід, що розглядає соціальну відповідальність як форму соціального обміну, а витрати на соціальні програми як частина трансакційних витрат. Різні напрямки цього підходу визначаються величиною (від нуля до цілком значущих величин) і характером даних витрат. Одне з крайніх напрямів в рамках даного підходу можна охарактеризувати так: «У бізнесі немає місця етиці». М. Солodka посилається на роботу Ненсі Ренкен «Мораль і бізнес», в якій висувається теза про те, що бізнесмена не можна розглядати в якості морального суб'єкта, оскільки будь-який бізнесмен стурбований проблемами виживання і не здатний до альтруїстичних вчинків [3]. Прихильники цього напряму переконані, що бізнес відіграє у суспільстві виключно економічну роль, і борг підприємця - за допомогою виробництва конкурентоспроможних товарів і послуг забезпечити найбільш високий прибуток. Це все, що від них вимагається. Морально-етична відповідальність підприємця в даному випадку отождоюється з юридичної відповідальністю, тобто будь-які дії в рамках юридичної законності вважаються морально відповідальними.

Другий - історико-філософський підхід — розглядає процес становлення та розвитку соціальної відповідальності в суспільстві і умови його формування. Американський філософ-прагматисти Вільям Джеймс у книзі «Прагматизм», досліджуючи проблему свободи волі і її співвідношення з відповідальністю, наголошує, що в питанні про соціальну відповідальність можна спокійно покластися на інстинкти людей і їх міркування користі. Волюнтаризм, суб'єктивне розуміння користі, по Джеймсу, блокується здоровим глуздом. Здоровий глузд не дає реалізуватися шкідливому бажанням. Слід, щоправда, зауважити, що сучасна практика вельми

переконливо демонструє надзвичайну еластичність здорового глузду, оскільки це поняття відносне і інтуїтивне. З точки зору прагматизму, в цьому його гідність. З точки зору критеріїв вибору - це мінус, оскільки в кожному конкретному випадку буває дуже складно вирішити, який сенс найбільш «здоровий». Таким чином, з точки зору філософського прагматизму суб'єкти підприємницької діяльності діють морально відповідально, якщо вони діють практично доцільно [11].

Третій — порівняльно-перспективний підхід — пов'язаний з роботами дослідників, які аналізують причини підвищення ролі соціальної відповідальності в зарубіжному корпоративному менеджменті, накресливали шляхи вирішення етичних проблем вітчизняного бізнесу. А. Селіванов у роботі «Прибуток і моральність» задається питанням: «Що сьогодні в Росії важливіше бачити в основі етики бізнесу — етику прибутку або етику соціальної відповідальності [2]. Автор розглядає процес перетворення американської економіки в XX столітті в результаті революції власності і керованого капіталізму і аналізує їх вплив на ділову етику, зокрема, етику прибутку. Свої міркування він співвідносить з висновками дослідження американського соціолога Т.А. Петіта, яке присвячене моральній кризі в менеджменті, спостережуваному в США, і зіставляє їх з нашої дійсності. На думку А. Селіванова, позитивні перспективи для Росії складаються в переході до грамотно керованого капіталізму з високою регулюючою роллю держави в економіці країни і стимулюванням етики соціальної справедливості.

Точка зору, представлена у «традиційному» напрямку, збігається по суті з тією, яку ми розглянули вище в економічному, ринково-центристському підході. Аналізуючи напрям «держателів інтересів» автори посилаються на її прибічників, П. Друкера та Ч. Хенді, які вважають, що врахування інтересів багатьох категорій stakeholders має комерційний змив, так як більша частина цінності компанії укладена в мізках її працівників. Автори відзначають, що даний напрям протилежно вузько-економічному підходу. Аффірмаційне, або компромісне напрямки — це золота середина між попередніми двома напрямками. У відповідності з ним підприємцям слід займатися профілактикою можливих проблем, а не реагувати на них постфактум, а також координувати інтереси самої організації, її stakeholders і суспільства в цілому [1].

В дискурсі корпоративної соціальної відповідальності присутній багатий спектр напрацювань, концепцій та підходів. Наведена класифікація нами досить умовна, але вона дозволяє повніше висвітлити особисті аспекти актуальною в сучасному суспільстві проблеми соціальної відповідальності. Напрями вивчення досить протилежні, але всі вищезазначені підходи характеризуються визнанням того, що тривале ігнорування соціальних потреб може виявитися руйнівним для бізнесу. У суспільстві існує «залізний закон відповідальності», суть якого полягає в тому, що в довгостроковій перспективі ті, хто належним чином не використовуює наявну в них владу, неминуче позбудуться цієї влади.

Література:

1. Жуплев А. В. Этика и социальная ответственность в американском корпоративном менеджменте / А. В. Жуплев, Шила М. Паффер, Дэниел Дж. Маккарти // Управление персоналом. — 1997. — № 3. — С. 5.
2. Селиванов А. Прибыль и нравственность / А. Селиванов // РИСК. — 1996. — № 10-12. — С. 80.
3. Солодкая М. С. Социальная ответственность субъекта управления [Електронний ресурс] / М. С. Солодкая. — Режим доступу: <http://www.ceip.org/files/events/santiago.asp>.

ЗМІСТ

СЕКЦІЯ РОЗВИТОК ІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ В УМОВАХ ГЛОБАЛЬНОГО СЕРЕДОВИЩА: ПОЛІТИЧНИЙ АСПЕКТ

БУШУЕВ Г.О.	Причини «Арабской весны».....	4
ГОША І.О.	Сучасні проблеми правової інтеграції України до Європейського економічного простору.....	5
ДОБРОДІЙ О.Є.	Н. Саркозі та Ф. Олланд: порівняльний аналіз зовнішньополітичних пріоритетів Франції.....	7
ЖУРАВЕЛЬ К.А.	Экономико-политические последствия «Арабской весны».....	9
ЗЛЫВКО Я.	Перспективы интеграции Косово в Европейское пространство.....	10
ІВАНЮТА Н.В.	Деякі аспекти впливу правової глобалізації на господарське процесуальне право України.....	12
КАНДАУРОВА А.М.	Відносини США та Ізраїлю: економічний аспект.....	13
КОВАЛЬОВ С.В.	Негативні соціально-економічні наслідки глобалізації.....	14
КУХАЛЕЙШВІЛІ Г.Р.	Превентивна дипломатія як нова форма дипломатії в умовах глобалізації.....	15
ОВІННІКОВА Р.В.	Правове забезпечення співробітництва України з Російською Федерацією.....	17
ПІСАРЕНКО А.	Інтеграція до міжнародних політичних організацій, як фактор політичної глобалізації.....	18
СИДОРЕЦЬ О.В.	Проблема Арктики в Норвезько-Російських відносинах.....	19
СУБАЧОВА М. І.	Особливості Єгипетсько-Лівійських відносин на сучасному етапі.....	22
ТКАЧЕНКО О.О.	Економічне співробітництво в рамках ШОС.....	23
ТРОФИМЕНКО М.В.	Місце і роль держави в сучасній системі міжнародних відносин.....	25

СЕКЦІЯ РОЗВИТОК МІЖРЕГІОНАЛЬНОЇ ВЗАЄМОДІЇ ТА ТРАНСКОРДОННОГО СПІВРОБІТНИЦТВА В УМОВАХ ІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРІОРИТЕТІВ

БЕЗЗУБЧЕНКО О.А.	Характерні риси сучасного етапу транснаціоналізації світового господарства.....	29
БРАТІШКО І.М.	Україна – ЄС: переваги та недоліки співпраці.....	31
БУЛАТОВА О.В.	Інтеграційна складова стратегій розвитку країн світового господарства.....	32
ДАВИДОВА М.С.	Моніторинг регіональної торговельної інтеграції в Північно-Американському регіоні.....	34
ДУБОВИК І.О.	Створення зони вільної торгівлі між Україною та Європейським Союзом.....	36
ЗАЯЦ А.С.	Особливості економічних відносин між РФ та АСЕАН.....	37
КОВАЛЕНКО О.О.	Особливості сучасного етапу міжнародних інтеграційних взаємодій.....	39
КОНДРАТЬЄВА О.Я.	Стратегія розвитку Європейського союзу «Європа 2020».....	41
ЛЕЙН А.О.	Регіоналізація діяльності ТНК.....	43
ЛИСЕНКО В.І.	Сучасні тенденції розвитку міжнародної економічної інтеграції.....	44
МАЛАКУЦКО Н.С.	Аналіз економічної взаємодії країн в рамках НАФТА.....	45
МИХАЙЛОВ О.І.	Вплив економічної глобалізації на сучасні процеси регіоналізації.....	46
СВІРЕНКОВА Ю.	Перспективи економічного співробітництва в межах ОЧЕС.....	48
ТЕЛИЦЯ А.А.	Особливості торгово-економічних відносин між США та КНР.....	50
ЯНЮК Ю.О.	Перспективи участі України в Єдиному економічному просторі.....	51

**СЕКЦІЯ
ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНИХ ТА ПОЛІТИЧНИХ ВІДНОСИН УКРАЇНИ
В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ**

АНОХИНА А.В.	Роль группы БРИКС в мировой экономике на современном этапе.....	54
АРСЕНЬЕВА А.О.	Стан та перспективи розвитку економічного співробітництва України та ФРН на сучасному етапі.....	55
БАЛИШЕВА А.В.	Розвиток торговельного співробітництва України з Республікою Кіпр.....	57
БОВАНОВА Д.	Напрями диверсифікації зовнішньої торгівлі послугами України.....	59
ГІЛЬДЄСВА К.	Оцінка експортно-імпортової діяльності України і країн Європи в сфері торгівлі товарами.....	60
ГІНТЕР В.	Особливості розвитку франчайзингу в Україні.....	62
ГОВОРОВ А.А.	Пути развития группы предприятий ООО «Метинвест Холдинг» в условиях глобализации.....	64
ЗЕЙНАЛОВА С.Е.	Особливості торговельного співробітництва України з РФ.....	65
ЗОРИНА М.В.	Зовнішньоекономічні зв'язки України з країнами СЕП в торговій сфері.....	67
ІГНАТЕНКО Н.В.	Україна на світовому ринку сировинних товарів.....	69
КИСЛОВА Л.А.	Основные компоненты национальной силы и безопасности государства.....	71
КІР'ЯНОВА Л.В.	Фінансові аспекти зовнішньоекономічної діяльності України.....	72
КОРАБЛИН В.Б.	Украина в международном экономическом сотрудничестве.....	74
КРАВЧЕНКО О.В.	Україна на світовому ринку туристичних послуг.....	76
КРЕСТЕНКО М.В.	Евразийский Союз: геополитическая трансформация Украины.....	77
КРУТИЙ Г.	Украино-молдавское сотрудничество в контексте международной экономической деятельности Украины.....	78
КУЦ Д. О.	Особливості розвитку зовнішньої торгівлі України з країнами світу.....	80
КУЧИНСЬКА Г.І.	Торговельно-економічне співробітництво між Україною та Румунією.....	81
ЛУКІНА Я.І.	Теоретичні основи регулювання зовнішньоторговельних відносин.....	83
МАРЕНИЧ Н.Є.	Особливості зовнішньоекономічної діяльності ДП «Маріупольський морський торговельний порт».....	85
МАРТИНЮК І.В.	Співпраця України та США у сфері енергетики.....	87
МОКРИЦЬКА Ю.С.	Трансформація інструментів тарифного регулювання в Україні в умовах СОТ.....	89
МОРОЗОВА Ю.	Географічна структура торгівлі України до та після світової фінансово-економічної кризи.....	90
ПАНАСЮК А.В.	Аналіз зовнішньоторговельних зв'язків України з країнами ЄС.....	92
ПАШКО А.В.	Особливості економічного співробітництва між Україною та Ізраїлем.....	94
РЕШОДЬКО К.М.	Розвиток взаємовідносин України з Італією у сфері торгівлі товарами.....	95
СКИБА Н.П.	Особливості торговельно-економічної співпраці України та Італії.....	97
СОЛОД Л.В.	Розвиток зовнішньоекономічних зв'язків України з країнами ЄС.....	98
ТРОФІМЕНКО Я.Г.	Сучасний стан балансу поточних операцій в Україні.....	100
ХАЯ Т.І.	Шляхи вдосконалення розвитку зовнішньої торгівлі у країнах світу.....	103
ХРИСТИЧЕНКО В.В.	Зовнішньоекономічні зв'язки України на сучасному етапі.....	105
ШУМИЛО Д.В.	Аналіз сучасного стану зовнішньої торгівлі України.....	106
ЯКУБОВ В.В.	Аналіз розвитку зовнішньоторговельних зв'язків України та країн ЧЕС.....	108

**СЕКЦІЯ
РОЗВИТОК МІЖНАРОДНИХ ФІНАНСОВО-КРЕДИТНИХ ТА ВАЛЮТНИХ ВІДНОСИН В УМОВАХ
ГЛОБАЛІЗАЦІЇ ТА УЧАСТЬ УКРАЇНИ НА СВІТОВОМУ ФІНАНСОВОМУ РИНКУ**

АТАМАНЧУК З.А.	Архітектура грошово-кредитної політики під час переходу від фінансової стабілізації до стійкого економічного зростання.....	111
БЕЗУГЛОВА А.В.	Современные пути урегулирования внешнего долга Украины.....	112

БЕРЕЖНА О.І.	Вплив боргової кризи на економічну ситуацію в Європейському Союзі.....	113
БИРДИНА А.С.	Сучасна трансформація фінансового середовища України та шляхи залучення іноземного капіталу в економіку країни в умовах глобалізації.....	115
ГАЙДЕЙ Д.О.	Сучасні механізми фінансування прикладної науки.....	116
ГЛУШКО И.Н.	Эффективное управление оборотным капиталом в системе управления денежными потоками предприятия.....	118
ГУЖВІЙ Т.О.	Особливості функціонування сучасної світової валютної системи.....	119
ДЕПТА Я.О.	Сучасні особливості розвитку світового ринку золота.....	120
ЖУРАВЕЛЬ О.В.	Проблема зовнішньої заборгованості України.....	121
КАЛТИКОВА К.В.	Міжнародні операції комерційних банків України.....	123
КАЛЮЖНА Є.А.	Врегулювання сучасної кризи міжнародної заборгованості.....	124
КАТРИЧ А.В.	Сучасний стан зовнішньої заборгованості України.....	126
КОБЗЄВА К.І.	Сучасні тенденції кредитування економіки України міжнародними кредитно-фінансовими організаціями.....	128
ЛИСА О.В., АНДРУЩОКО Р.П.	До питання формування фінансової звітності підприємств України в умовах глобалізації.....	129
МАРЕНА Т.В.	Сучасні особливості розвитку світового ринку платини.....	131
ОРЄХОВА Г.О.	Перспективи участі України на міжнародних ринках IPO.....	132
ПОЛЯКОВА А.А.	Направлення удосконалення валютної політики України.....	134
РАДЧЕНКО Г.М.	Оцінка світових процесів транскордонного злиття і поглинання в банківському секторі.....	135
СОБОЛЕВА О.А.	Розвиток співробітництва України з міжнародними фінансово-кредитними установами.....	136
ТИМОШЕНКО О.М.	Напрями удосконалення державної політики в сфері міжнародного кредитного співробітництва України.....	138
ТИТОВА А.Н.	Сучасна система регулювання міжнародних валютних відносин та перспективи розвитку світової валютної системи.....	140
ТИТОВА Я.	Сучасні особливості розвитку міжнародного кредитного ринку	142
ТРИФОНОВА К.А.	Особливості функціонування валютного ринку України на сучасному етапі...	143
ФЕДАШ К.Є.	Валютне регулювання експортно-імпоротної діяльності України.....	144

СЕКЦІЯ ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ УКРАЇНИ У СВІТОВИХ КООРДИНАТАХ РОЗВИТКУ

БЛЯКОВА О.С.	Оцінка стану іноземної інвестиційної діяльності в Україні.....	147
БЕРФМАН В.Є.	Особливості розвитку технопарків в Україні.....	148
БИКОВА К.В.	Проблеми та перспективи інвестиційно-інноваційного розвитку України.....	150
БОРОВКО А.О.	Особливості інвестиційного співробітництва України з країнами світу.....	152
ДЕНИСОВА К.Ю.	Транснаціоналізація міжнародної інвестиційної діяльності в умовах сучасних глобальних зсувів.....	153
ДОБРОВОЛЬСЬКА К.В.	Інноваційний підхід до маркетингових комунікацій в Україні.....	155
ЗОЛОТЬКО В.А.	Применение зарубежных инновационных методов реализации гендерной политики в Украине.....	157
ІВАНІК Ю.О.	Перспективи участі України в процесах міжнародного руху капіталу.....	159
КИЛИН О.В.	Інноваційно-інвестиційна спрямованість бюджетної політики в Україні.....	161
КОЧАНОВ В. І.	Роль трудової міграції українців в інвестуванні економіки.....	163
ЛОГОЗИНСЬКА З.І.	Особливості інвестиційної діяльності України з Республікою Кіпр.....	164
МАССОРИНА Ю.О.	Інноваційна діяльність в Україні.....	166
МЕДВЕДКІН Т.С., МЕДВЕДКІНА Є.О.	Інвестиційно-інноваційна складова регіонального розвитку Донецької області.....	168

МУРЗА О.В.	Інвестиційний клімат України.....	169
НАКОНЕЧНА А.В.	Оцінка інвестиційно-інноваційної діяльності на підприємствах харчової промисловості України.....	171
НИКОЛЕНКО Т.І.	Стратегія ЄС в сфері інноваційної політики.....	173
ПЕТРЕНКО М.В., ТАРАСОВ А.А.	Система сбалансированных показателей в стратегическом планировании и оценке инвестиционных проектов.....	174
ПИЛИПЕНКО А.Є.	Інноваційно-інвестиційний розвиток України.....	176
ПОДУНАЙ В.В.	Научно-технологическая деятельность государства как основа формирования экономики знаний.....	178
РИБАКОВ Є.С.	Особливості інвестиційної співпраці України з Російською Федерацією.....	180
СНИТКО О.А.	Теоретические аспекты использования ограниченных ресурсов в инновационной экономике.....	182
УЗУН В.В.	ТНК у системі міжнародного інвестування.....	184
ЮР'ЄВА С.А.	Інвестиційна діяльність КНР у Французькій Республіці.....	185
ЯБЛОКОВ Н.В.	Особливості інвестиційної діяльності в країнах з різним рівнем доходу.....	187

СЕКЦІЯ

ПРОБЛЕМИ МІЖРЕГІОНАЛЬНОЇ ТА МІЖГАЛУЗЕВОЇ СПІВПРАЦІ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

БАРСЬКА А.І.	Перспективи експортної діяльності розвинутих країн світу.....	189
БУРЛАКА Є.К.	Енергетична безпека України в контексті видобутку сланцевого газу: проблеми та перспективи	190
ГОВОРУХА С.А.	Аналіз розвитку світового ринку нафти.....	191
ГОРБАШЕВСЬКА М.О.	Пріоритети розвитку ринку машинобудування в умовах глобалізації.....	193
ДУБЕНЮК- ПОНАЙОТОПУЛУ Я.А.	Тенденції розвитку міжнародної електронної торгівлі.....	194
ЗАХАРОВА О.В.	Тенденції розвитку світового ринку транспортних послуг	196
КИСЛУХА Н.І.	Стан світового сільського господарства як загроза продовольчої безпеки в умовах глобалізації.....	198
КОВАЛИНСКАЯ И.К.	Транспортная составляющая интеграции Украины в мировую экономику.....	199
КОСОВ В.В.	Співробітництво між Україною та ЄС у сфері транспорту.....	201
КРАВЧУК М.Я.	Особливості ціноутворення на світовому ринку нафти.....	202
МАЦУКА В.М.	Розвиток туризму у регіонах світу.....	203
МІТЮШКІНА Х.С.	Тенденції світового споживання вуглеводної сировини.....	204
РЖАВСЬКА Н.О.	Сучасний стан розвитку світового ринку чорних металів.....	207
САМОЙЛЕНКО І.В.	Основні риси сучасного міжнародного ринку праці.....	208
ТЕРЛИБОВКА А.М.	Енергетичний фактор у співпраці між Росією та ЄС.....	210

СЕКЦІЯ

ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ГАЛУЗЕЙ ТА РЕГІОНІВ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

АВДАН О.Г.	Перспективи входження в турагентський бізнес.....	212
БАЛАБАНОВА Н.В.	Сучасні особливості розвитку інноваційних процесів у Донецькому регіоні....	213
БАШКАТОВА В.Я.	Моделирования влияния различных факторов в процессе управления деятельностью предприятия.....	215
БРИТЧЕНКО Г.І.	Дослідження розвитку міжнародної рекламної діяльності.....	217
ВАСИЛЕНКО С.І.	Щодо визначення поняття сільськогосподарського підприємства.....	218
ГЕРАЩЕНКО О.О.	Стратегії розвитку міжнародних готельних мереж (на прикладі «Ассо»).....	220
ГЛАДЫШЕВ В.П.	Взаимосвязь экономических показателей оценки эффективности затрат в	
ДУБОВИК В.О.	Аналіз сучасного стану металургійної галузі України.....	223

ДУДАР Н.	Сутність та умови забезпечення конкурентоспроможності національних економік.....	225
ИЩЕЙКИН Т.Е.	Кадровое обеспечение инновационного развития торговой сферы деятельности потребительской кооперации Украины.....	226
КАЛЮНИНА В.С.	Механізм державного управління АПК України.....	228
КОВАЛЬОВ А.Є.	Шляхи оптимізації розвитку зовнішньоекономічної діяльності підприємств транспортної галузі України.....	230
КОЛОСОВ Р.В.	Понятие и сущность конкуренции.....	232
КОРНИЦЬКА М.А.	Інвестиційна привабливість ринку туризму в Україні.....	234
КУРЗАНЦЕВ Д.В.	Комплексный подход к оценке инвестиций в программы профессионального развития персонала организаций потребительской кооперации Украины.....	235
ЛЕВКОВСЬКА С.О.	Конкурентоспроможність України на світовому туристичному ринку та шляхи її підвищення.....	236
МАЙОР О.В., РУРА І.В.	Зарубіжний та вітчизняний досвід реформування пенсійної системи.....	238
МИГУНОВ И.В.	О некоторых взглядах на сущность экономического потенциала.....	239
МУХА М.А.	Чинники конкурентоспроможності України.....	241
НОСЕНКО Д.В.	Экономическое значение интернет-торговли в Украине и экономически развитых странах.....	243
ОЛЕФІР А.О.	Проблеми господарсько-правового забезпечення відкриття національного ринку державних закупівель для міжнародної конкуренції.....	244
ОСИПЕНКО К.В.	Фактори підвищення туристичної привабливості регіону.....	246
ПАНКИНА С.А.	Специфические причины банкротства компаний в России.....	248
ПОГОРСЛОВА В.О.	Стан природно-ресурсного потенціалу Центрального регіону України.....	249
СЕДЫХ Л.В.	Мировой рынок и проблемы развития зернового рынка России.....	251
СЕДЬМОВА М.В.	Вплив регіонального менеджменту на рівень реалізації туристичного потенціалу України.....	253
СОКОЛОВА Е.А.	Формирование туристической инфраструктуры на промышленных территориях.....	255
ФРАСЕНЮК А.	Сучасні принципи формування цінової політики торговельних підприємств....	258
ХАРЧЕНКО Ю.С.	Бренд-менеджмент підприємств туристичної індустрії.....	259
ШЕБАНИЦЬ Ф.Ф.	Електронні закупівлі: зарубіжний досвід та перспективи їх впровадження в Україні.....	259

СЕКЦІЯ

ПРОБЛЕМИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТАЛОГО РОЗВИТКУ КРАЇН В КОНТЕКСТІ СУЧАСНИХ СВІТОВИХ ПРОЦЕСІВ

БУЗАДЖИ І.О.	Місце та роль Японії у світовому господарстві на сучасному етапі.....	261
ДМИТРИЄВА К.І.	Розвиток законодавства про відпустки в Україні.....	262
КАПУСТИНА Ю.В.	Державне управління в сфері лісових відносин.....	263
ЛУНЕВА Е.С.	Антикризисная политика для Украины.....	265
МАМЕДОВА А.І.	Особливості протидії сторін в системі державного управління.....	266
МИКУЛИНА А.Р.	Социальная ответственность бизнеса.....	267
НІКОЛЕНКО Л.М.	Особливості законодавчого регулювання судового захисту.....	268
ПАПУШ К.А.	Подходы к оценке человеческого капитала.....	270
ПЕРЕПАДЯ Ф.Л.	Людські ресурси організації як об'єкт кадрової політики.....	271
ПЛЯС А.Л.	Сравнительная характеристика домохозяйств в странах с развитой экономикой и в Украине.....	272
СЕРГЄЄВ Г.А.	Проблеми забезпечення сталого розвитку країн в контексті сучасних світових процесів (з урахуванням проблем сталого розвитку в Україні й усьому світі)..	273
ТРИМА К.А.	Підходи до дослідження корпоративної соціальної відповідальності.....	274

